

NITSCHKE  GRABOSKI

ADVOGADOS ASSOCIADOS

EXCELENTÍSSIMA SENHORA DOUTORA JUÍZA DE DIREITO DA 01ª  
VARA DE FALÊNCIAS E RECUPERAÇÃO JUDICIAL DO FORO CENTRAL  
DA COMARCA DA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA - ESTADO  
DO PARANÁ

Autos nº 0006015-27.2016.8.16.0026

**ADMINISTRADORA SCHMIDT S.A. E OUTRAS - EM  
RECUPERAÇÃO JUDICIAL** (doravante **RECUPERANDAS**), já devidamente  
qualificadas nos autos em epígrafe, de Ação de Recuperação Judicial,  
respeitosamente, vêm à presença de Vossa Excelência, por intermédio dos seus  
advogados adiante assinados, em atenção ao contido na decisão de mov. 2107.1,  
expor e requerer o que segue.

1. Consoante se observa da decisão de mov. 2107.1, a M. M Juíza Singular determinou que as ora **RECUPERANDAS** apresentassem, no prazo de 30 (trinta) dias, (i) novo plano de recuperação judicial, e, ainda, (i) o laudo de avaliação complementar dos ativos.
2. Pois bem.

41 3232.8862  
www.nga.adv.br

R. Castro, 42 - 2º andar • Água Verde • Curitiba-PR • 80620-300



**NITSCHKE NG GRABOSKI**

ADVOGADOS ASSOCIADOS

3. De início, as **RECUPERANDAS** requerem a juntada dos documentos anexos, consubstanciados no **Novo Plano de Recuperação Judicial**, bem como de todos os demais instrumentos que lhe são complementares, notadamente: a) Lista Definições; b) Laudo De Viabilidade Econômico-Financeiro; c) Fluxo De Caixa Projetado; d) Rol De Bens Componentes Da UPI CAMPO LARGO; e) Relação De Bens (“Imóveis Schmidt”); f) Minuta Acordo De Confidencialidade; g) Minuta Edital De Alienação UPI CAMPO LARGO; h) Minuta Contrato De Licenciamento Não Oneroso; i) Minuta De Contrato De Fornecimento De Matéria-Prima Na Modalidade Take-Or-Pay.

4. Cabe destacar que o plano de recuperação judicial elaborado pelas **RECUPERANDAS** adotou como uma de suas premissas a **consolidação substancial processual**, de modo que um único plano sujeitará todos os credores do **GRUPO SCHMIDT**, até mesmo porque a totalidade das dívidas do grupo econômico se encontram concentradas na pessoa jurídica operacional, qual seja **SCHMIDT INDÚSTRIA, COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO e EXPORTAÇÃO LTDA**.

5. Em apertada síntese, o plano de recuperação judicial prevê como mecanismos de reestruturação para permitir o pleno e efetivo soerguimento econômico-financeiro das **RECUPERANDAS**: (i) a alienação de uma Unidade de Produção Isolada, doravante denominada **UPI CAMPO LARGO**; e, ainda, (ii) a alienação do bem imóvel denominado **PARQUE DE PARANAGUÁ**.

6. Assim, em relação aos demais bens imóveis que compõem o arcabouço patrimonial das **RECUPERANDAS**, insta salientar que serão utilizados, neste interregno, os laudos de avaliação já outrora apresentados nos movs. 1359.8 a 1359.83, tanto porque o plano de recuperação judicial não prevê a pronta alienação de bens; como porque, seja aprovado ou não o plano de recuperação judicial, os bens que vierem a ser alienados terão que passar por nova avaliação, para fins de refletir o atual valor dos respectivos ativos.



# NITSCHKE GRABOSKI

ADVOGADOS ASSOCIADOS

7. Outrossim, as **RECUPERANDAS** requerem a juntada do anexo **Laudo Final de Avaliação Patrimonial do Ativo Fixo**, conforme documento anexo.

8. Cumpre salientar que o número final de itens que compõem o arcabouço patrimonial das **RECUPERANDAS** superou o inicialmente previsto, perfazendo cerca de 12.000 (doze) mil itens.

9. Diante disso, remanescem cerca de 6800 (seis mil e oitocentos) itens sem avaliação, os quais se tratam, em grande parte, de verdadeiras sucatas, sem qualquer valor comercial, conforme fotos colacionadas no **Laudo Final de Avaliação Patrimonial do Ativo Fixo**. Confira-se:



41 3232.8862  
www.nga.adv.br

R. Castro, 42 - 2º andar • Água Verde • Curitiba-PR • 80620-300



# NITSCHKE GRABOSKI

ADVOGADOS ASSOCIADOS



10. De toda sorte, todos os bens que possuem representatividade econômica e efetivo valor comercial já se encontram devidamente avaliados, consoante se infere do **Laudo Final de Avaliação Patrimonial do Ativo Fixo** (fls. 137).

11. Gize-se ressaltar que cerca de 2.000 (dois mil) itens ainda não avaliados consistem em *pallets*, e os demais itens remanescentes, em grande parte, de outros materiais utilizados internamente no carregamento, guarda e produção de louça fina, conforme se infere da relação de ativos não avaliados (Laudo - Anexo I - fls. 141-147).

12. Em uma análise panorâmica dos bens que restam serem avaliados, denota-se que a avaliação de tais bens é mais custosa do que o próprio valor representativo/financeiro destes, sendo certo que em razão das dificuldades financeiras enfrentadas pelas **RECUPERANDAS** e do prazo para a realização do trabalho, realizou-se a avaliação dos bens de valor econômico representativo e a organização de uma relação constando os bens considerados de valor econômico não representativo, trazendo-se ao juízo o conhecimento

41 3232.8862  
www.nga.adv.br

R. Castro, 42 - 2º andar • Água Verde • Curitiba-PR • 80620-300





**NITSCHKE NG GRABOSKI**

ADVOGADOS ASSOCIADOS

dessa realidade para que se aprecie a necessidade de avaliação de tais itens sucateados e ou de pouca representatividade econômica, considerando-se o custo-benefício da avaliação desses itens remanescentes, lembrando-se que tal cenário decorre do fato de que as **RECUPERANDAS**, por problemas decorrentes de dificuldades de gestões anteriores, perderam o registro de inventário contábil desses bens, o que gerou a situação ora colocada, já devidamente encaminhada, para fins de identificação e regularização dos bens de valor econômico patrimonial representativo.

13. Ainda, cabe pontuar que a todo o momento da marcha do processo de recuperação as **RECUPERANDAS** estão agindo dentro da boa-fé, sendo absolutamente transparentes com o Juízo, com a administradora judicial e com todos os seus credores, expondo suas dificuldades financeiras e condições patrimoniais, buscando equacionar todos os interesses e empenhando todos os esforços para encontrar a melhor solução que permita o soerguimento econômico-financeiro do grupo econômico.

14. Portanto, jamais seria diferente no presente interregno, motivo pelo qual as **RECUPERANDAS** trazem ao conhecimento do Juízo – a situação ora vislumbrada– a respeito da identificação de uma quantidade de itens dentro dos bens móveis do ativo em número muito superior ao inicialmente previsto, para fins de inventário e contabilização, restando pendente de avaliação aqueles que são considerados não representativos economicamente.

15. Assim, requer seja dispensada a avaliação dos demais bens remanescentes em razão do seu custo-benefício e utilidade prática, haja vista que se tratam de bens sucateados e ou de ínfimo valor econômico; ou, caso assim não entenda Vossa Excelência, requer seja concedido prazo de 90 (noventa) dias para a consecução dessa avaliação de itens remanescente, seja em razão da maior dificuldade em se avaliar tais bens pelas condições que se encontram, seja porque



---

**NITSCHKE NG GRABOSKI**ADVOGADOS ASSOCIADOS

---

não há nenhum prejuízo para a continuidade da marcha processual, realizando-se tal ato para fins específicos de regularização contábil do inventário de bens do ativo da empresa.

16. Diante do exposto, requer-se:

a) A juntada do **Novo Plano de Recuperação Judicial** das empresas ora **RECUPERANDAS**, assim como dos demais documentos que lhe são complementares, em razão dos mecanismos de (re) estruturação previstos para o soerguimento econômico-financeiro do **GRUPO SCHMIDT**;

b) A apresentação do **Laudo Final de Avaliação Patrimonial do Ativo Fixo**, referentes aos bens com efetivo valor econômico e comercial;

c) A dispensa de avaliação dos bens remanescentes para fins de apresentação e deliberação sobre o Novo Plano de Recuperação Judicial e regularização contábil do inventário de bens, em razão do seu custo-benefício e de importar em custos desnecessários as **RECUPERANDAS**, cuja providência não refletirá nenhum proveito econômico e jurídico na continuidade do presente feito para além do que já consta nos documentos ora anexados.

d) Caso assim não entenda Vossa Excelência, requer seja concedido prazo razoável para que seja realizada a avaliação dos bens remanescentes, sucateados e de pouca representatividade econômica, em prazo não inferior a 90 (noventa) dias, conforme íterim entendido como

41 3232.8862  
www.nga.adv.br

R. Castro, 42 - 2º andar • Água Verde • Curitiba-PR • 80620-300



# NITSCHKE GRABOSKI

ADVOGADOS ASSOCIADOS

necessário pela empresa responsável, para fins específicos de regularização contábil do inventário de bens integrantes do ativo imobilizado das **RECUPERANDAS**.

17. Por derradeiro, e desde logo, as **RECUPERANDAS** se colocam à disposição do juízo e dos credores para eventuais esclarecimentos a respeito do plano de recuperação judicial, caso necessário.

Nestes termos,  
Pede deferimento.

Curitiba, 16 de dezembro de 2019.

**EDUARDO OLIVEIRA AGUSTINHO**  
OAB/PR 30.591

**RODRIGO JOÃO GIARETTON**  
OAB/PR 85.758

## ROL DOCUMENTOS

**DOC. 01. NOVO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

**DOC. 02. ANEXO I - LISTA DEFINIÇÕES**

**DOC. 03. ANEXO II - LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRO**

**DOC. 04. ANEXO III - FLUXO DE CAIXA PROJETADO**

**DOC. 05. ANEXO IV - ROL DE BENS COMPONENTES DA UPI**

**DOC. 06. ANEXO V - RELAÇÃO DE BENS ("IMÓVEIS SCHMIDT")**

**DOC. 07. ANEXO VI - MINUTA ACORDO DE CONFIDENCIALIDADE**

**DOC. 08. ANEXO VII - MINUTA EDITAL DE ALIENAÇÃO UPI CAMPO LARGO**

**DOC. 09. ANEXO VIII - MINUTA CONTRATO DE LICENCIAMENTO NÃO ONEROSO**

41 3232.8862  
www.nga.adv.br

R. Castro, 42 - 2º andar • Água Verde • Curitiba-PR • 80620-300



NITSCHKE  GRABOSKI

ADVOGADOS ASSOCIADOS

**DOC. 10. ANEXO IX - MINUTA DE CONTRATO DE FORNENCEIMENTO  
DE MATÉRIA-PRIMA NA MODALIDE TAKE-OR-PAY**

**DOC. 11. LAUDO FINAL DE AVALIAÇÃO PATRIMONIAL DO ATIVO  
FIXO - PARTE 1**

**DOC.12. LAUDO FINAL DE AVALIAÇÃO PATRIMONIAL DO ATIVO  
FIXO - PARTE 2**

**DOC. 13. LAUDO FINAL DE AVALIAÇÃO PATRIMONIAL DO ATIVO  
FIXO - PARTE 3**

**DOC. 14. LAUDO FINAL DE AVALIAÇÃO PATRIMONIAL DO ATIVO  
FIXO - PARTE 4**

Documento assinado digitalmente, conforme MP nº 2.200-2/2001, Lei nº 11.419/2006, resolução do Projudi, do T.JPR/OE  
Validação deste em <https://projudi.tjpr.jus.br/projudi/> - Identificador: P.JY6Q YTPWZ F7C2M 2Z33K



41 3232.8862  
[www.nga.adv.br](http://www.nga.adv.br)

R. Castro, 42 - 2º andar • Água Verde • Curitiba-PR • 80620-300



## PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL DE ADMINISTRADORA SCHMIDT S.A. E OUTROS - EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Recuperação judicial sob autos nº. 0006015-27.2016.8.16.0026

1ª Secretaria de Falências e Recuperação Judicial do Foro Central da Comarca  
da Região Metropolitana de Curitiba - Estado do Paraná (“juízo da  
recuperação”)



**ADMINISTRADORA SCHMIDT S.A E OUTROS - EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL** (doravante simplesmente “**GRUPO SCHMIDT**”), devidamente qualificadas nos autos em epígrafados, seguindo-se o disposto no art. 53 da Lei 11.101/2005 (doravante simplesmente “**LRF**”) propõe **Novo Plano de Recuperação Judicial** (doravante simplesmente “**Plano**”), nos termos que se seguem.

### PREÂMBULO

- **CONSIDERANDO-SE** que o **GRUPO SCHMIDT** atua no ramo de indústria, comércio, importação e exportação de porcelana, no mercado brasileiro e no exterior, desde 1945, consoante histórico apresentado na petição inicial do pedido de recuperação judicial, ao qual se faz remissão;
- **CONSIDERANDO-SE** que a crise econômica mundial de 2008, bem como a grave crise política, institucional e econômica que assolou o Brasil entre os anos de 2014 e 2018, afetaram diretamente o mercado interno brasileiro, especialmente pelo aumento significativo dos custos de produção e abertura do mercado pela importação de produtos de outros mercados mundiais mais competitivos e atrativos aos agentes econômicos, conforme se depreende pela **Análise de Viabilidade Econômico-Financeira**;
- **CONSIDERANDO-SE** que as referidas crises implicaram, anteriormente, no pedido de **Recuperação Judicial** de somente uma das empresas do **GRUPO SCHMIDT**, notadamente a sociedade empresária **SCHMIDT, INDÚSTRIA, COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA - UNIDADE MAUÁ/SP**, deferida nos autos de recuperação judicial sob nº 0001189-61.2008.8.26.0348, com o respectivo **Plano de Recuperação** homologado em 10 de março de 2008;
- **CONSIDERANDO-SE** que o procedimento de **Recuperação Judicial** acima mencionado foi insuficiente para o soerguimento completo das demais empresas do **GRUPO SCHMIDT**, o que, respeitando-se os prazos impostos pela legislação vigente, ensejou o presente pedido de **Recuperação Judicial** englobando e integralidade do **Grupo Econômico**, cujo processamento foi devidamente deferido pelo **Juízo da Recuperação**



**Judicial**, que determinou, nos termos da LRF, a apresentação da proposta de **Plano de Recuperação Judicial**;

- **CONSIDERANDO-SE** que a versão inicial do **Plano** proposta pelo **GRUPO SCHMIDT**, em 25 de agosto de 2016, conforme movimento 183, previa a alienação de ativos e outras medidas para o soerguimento das empresas;
- **CONSIDERANDO-SE** que o **Plano de Recuperação Judicial** e seu aditamento foi aprovado em **Assembleia-Geral de Credores** realizada no último dia 13 de novembro de 2018, conforme ata anexada no movimento 1431.1;
- **CONSIDERANDO-SE** que por força da Resolução n.º. 213, de 26 de novembro de 2018, do Tribunal de Justiça do Paraná, os presentes autos de recuperação judicial foram remetidos ao juízo da 1ª Secretaria de Falências e Recuperação Judicial do Foro Central da Comarca da Região Metropolitana de Curitiba - Estado do Paraná, atual **Juízo da Recuperação Judicial**;
- **CONSIDERANDO-SE** que o novo **Juízo Recuperacional** procedeu à substituição do administrador judicial, mediante a nomeação da sociedade empresária **Credibilitá Administração Judicial e Serviços Ltda**, atual **Administradora Judicial**;
- **CONSIDERANDO-SE** que, em 03 de julho de 2019, a **Administradora Judicial** nomeada apresentou Relatório Circunstanciado do feito recuperacional, nos termos do movimento 2007.1, sugerindo, dentre outras medidas, a não homologação do **Plano de Recuperação Judicial** e a convocação de nova **Assembleia-Geral de Credores**;
- **CONSIDERANDO-SE** que o **Juízo Recuperacional** acolheu a manifestação da **Administradora Judicial** e determinou que o **GRUPO SCHMIDT** apresentasse um **Novo Plano de Recuperação Judicial**, nos termos da decisão de movimento 2107.1;
- **CONSIDERANDO-SE** que o **Novo Plano de Recuperação Judicial** ora apresentado está em consonância com as observações e apontamentos



realizados tanto pela **Administradora Judicial**, como pelo **Juízo da Recuperação Judicial**;

- **CONSIDERANDO-SE** que **GRUPO SCHMIDT** busca superar sua crise-econômica financeira e reestruturar seus negócios, a partir da reorganização administrativa e comercial já iniciada por meio da recuperação judicial de uma das empresas do **Grupo Econômico**, para fins de reposicionamento do seu modelo de negócios, com o objetivo de (i) preservar a atividade empresarial, mantendo a posição de destaque como sendo uma das mais relevantes empresas do Brasil e da América Latina relacionada à fabricação, importação e exportação de fina mesa; (ii) manter-se como fonte de geração de riquezas, tributos e empregos; (iii) diversificar a exploração dos negócios, com a alienação de ativos para fins de maximização da captação de recursos e cumprimento das obrigações previstas neste **Novo Plano**; e (iv) estabelecer a forma de pagamento de seus **Credores**, resguardando-se os interesses de todos os envolvidos;

O **GRUPO SCHMIDT** submete, então, este **Novo Plano de Recuperação Judicial** (doravante simplesmente "**Plano**") aos **Credores** para subsequente aprovação em **Assembleia-Geral** e posterior **Homologação Judicial**, nos termos do art. 45 e 58, caput e §1º, da LRF, conforme as seguintes **Cláusulas** e disposições a seguir.

## 1. CAPÍTULO I - DAS REGRAS DE INTERPRETAÇÃO E DEFINIÇÕES

1.1. O **Plano** deve ser lido e interpretado de acordo com as regras estabelecidas nesta seção.

1.2. Os termos e expressões utilizados em destaque (com letras maiúsculas, negrito ou itálico), sempre que mencionados no **Plano**, tem os significados que lhes são atribuídos no **Anexo I**.

1.2.1. Os referidos termos e expressões são utilizados, conforme for apropriado, na sua forma singular ou plural, no gênero masculino ou feminino, sem que, com isso, percam o significado que lhes é atribuído na referida **Cláusula**.

1.2.2. Os termos e expressões em destaque que não tenham seu significado atribuído no **Anexo I** devem ser lidos e interpretados conforme o uso comum.

1.3. Os títulos que introduzem as **Cláusulas do Plano** foram incluídos exclusivamente para referência e conveniência, não devendo afetar o conteúdo de suas previsões.

1.4. O preâmbulo do **Plano** foi incluído exclusivamente para apresentar e esclarecer, em linhas gerais, o contexto econômico e jurídico que circunda o **GRUPO SCHMIDT** e que deu azo à propositura do **Plano** na forma ora apresentada, e não deve, portanto, afetar o conteúdo ou a interpretação das **Cláusulas**.

1.4.1. Os termos utilizados em destaque no preâmbulo têm os significados que lhes são atribuídos no referido **Anexo I**.

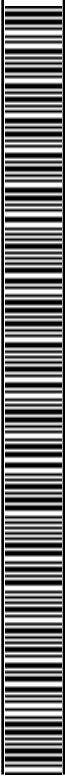
1.5. Na hipótese de haver conflito entre **Cláusulas**, a **Cláusula** que contiver disposição específica prevalecerá sobre a **Cláusula** que contiver disposição genérica.

1.6. Na hipótese de haver conflito entre qualquer disposição do **Plano** e qualquer dos **Anexos**, inclusive o que contém a **Análise de Viabilidade Econômico-Financeira**, prevalecerá o disposto no **Plano**.

1.7. Na hipótese de haver conflito entre qualquer **Cláusula** e as disposições que estabeleçam obrigações para o **GRUPO SCHMIDT** que constem de contratos celebrados com **Credores Sujeitos ao Plano da Data do Pedido**, o disposto no **Plano** prevalecerá.

1.8. O **Anexo I** conterá os significados e definições dos termos e expressões utilizados em destaque no presente **Plano**.

## 2. CAPÍTULO II - CONSIDERAÇÕES GERAIS





**2.1. O Objetivo do Plano é permitir ao GRUPO SCHMIDT superar a crise econômico-financeira que vem enfrentando, atender e preservar aos interesses e direitos dos Credores, e, ainda, propiciar condições do adimplemento do Crédito Tributário não afeto à Recuperação Judicial, de modo que o Plano estabelece a forma de pagamento dos Credores, as condições e o cronograma de satisfação dos Créditos Sujeitos ao Plano.**

**2.2. O Plano foi elaborado tendo por base as seguintes premissas, não exaustivas, com objetivo de promover a recuperação das atividades, a manutenção da produção dos empregos e a satisfação dos credores, tudo com fundamento no princípio da preservação da empresa e da sua função social, buscando:**

- i. A alienação de bens imóveis de propriedade do **GRUPO SCHMIDT**, ressalvados aqueles que sejam objeto de processos judiciais pertinentes ao direito de propriedade, em especial os **IMÓVEIS POMERODE** e **IMÓVEIS MAUÁ**<sup>1</sup>;
- ii. A organização de parte do ativo permanente do **GRUPO SCHMIDT**, através de Unidade Produtiva Isolada - **UPI CAMPO LARGO**, para saldar os **Créditos Sujeitos à Recuperação Judicial**, tal como disposto nos Capítulos IV e V deste **Plano**;
- iii. A consolidação e (re)posicionamento estratégico da **MARCA REAL** no mercado brasileiro e no mercado internacional;
- iv. A (re)organização do **GRUPO SCHMIDT** por meio da estrutura de governança denominada **SCHMIDT**, concentrada nas operações de **POMERODE** e **SUZANO**.
- v. A reestruturação dos **Créditos Sujeitos ao Plano** da forma declinada pelo **Plano**.

**2.3. O Plano foi elaborado tomando por base a Análise da Viabilidade Econômico-financeira (Anexo II), e prevê a reestruturação do endividamento**

<sup>1</sup> Os referidos **IMÓVEIS POMERODE** e **IMÓVEIS MAUÁ** poderão ser destinados para a venda, na forma disciplinada no **Capítulo IV** desse **Plano**, caso se encontrem superadas as questões de divergência pertinentes à titularidade desses bens.



do **GRUPO SCHMIDT** com o intuito de possibilitar aos **Credores Sujeitos ao Plano** o recebimento de seus **Créditos Sujeitos ao Plano**, com a alienação de bens imóveis e parte do ativo mediante a constituição, para fins de alienação, de **Unidade Produtiva Isolada - UPI CAMPO LARGO** e, ainda, com a manutenção da atividade empresarial e função social das empresas do **Grupo Econômico**.

**2.4.** O **Plano** foi elaborado sob a premissa da **Consolidação Substancial** das empresas que compõem o **GRUPO SCHMIDT**, de modo que se reconhece a formatação do **Grupo Econômico** com atuação unitária no mercado.

**2.4.1.** As estratégias e demais medidas de soerguimento do **GRUPO SCHMIDT** integram o presente **Plano** de forma única e sistemática, de modo que todos os **Créditos Sujeitos ou Não ao Plano**, independentemente da vinculação às empresas que compõem o **GRUPO SCHMIDT**, serão pagos de acordo com o previsto neste **Plano**.

**2.4.2.** O disposto no *caput* é de conhecimento de todos os **Credores**, os quais manifestam ciência e concordância quanto à sobredita consolidação, sujeitando-se a todos os efeitos deste **Plano**.

**2.5.** O **Plano**, observado o disposto no art. 61 da LRF, opera com novação de todos os **Créditos Sujeitos ao Plano**, que serão pagos pelo **GRUPO SCHMIDT** nos prazos e forma aqui estabelecidos, de maneira única para todas as empresas, para cada **Classe de Credores Sujeitos ao Plano**, ainda que os contratos que deram origem aos respectivos **Créditos** disponham de maneira diferente.

**2.5.1.** Com a **Novação** operada pelo **Plano**, todas as obrigações, *covenants*, índices financeiros, hipótese de vencimento antecipado, multas, bem como quaisquer outras obrigações e garantias que sejam incompatíveis com as condições deste Plano deixam de ser aplicáveis, de acordo com a LRF.

**2.5.2.** Os **credores sujeitos ao plano** têm plena ciência de que os valores, prazos, termos e/ou condições de satisfação de seus **Créditos** são alterados por este **Plano**, de modo que, no exercício de sua autonomia de vontade, declaram que concordam expressamente com as referidas alterações, nos termos previsto neste **Plano**, abrindo mão do recebimento de quaisquer



valores adicionais, ainda que previstos nos instrumentos e/ou decisões judiciais que deram origem aos seus respectivos **Créditos**.

**2.5.3.** Os meios de pagamento dos **Créditos** estabelecidos no Plano observam o fluxo de caixa projetado e a **existência dos ativos do GRUPO SCHMIDT**, conforme previsto na **Análise de Viabilidade Econômica**, e estão em consonância com a sua capacidade de pagamento.

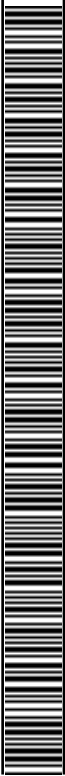
**2.6.** Os **Créditos Não Sujeitos ao Plano** serão pagos de acordo com a implantação de medidas previstas no **Plano**, demonstrando-se a viabilidade econômica da operação.

**2.7.** Salvo disposição contrária deste **Plano**, os pagamentos em dinheiro previsto pelo **Plano aos Credores Sujeitos ao Plano**, constantes da **Lista de Credores** e suas modificações subsequentes, serão realizados por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo **Credor**, por documento de ordem de crédito (DOC) ou Transferência Eletrônica Disponível (TED), conforme o caso, ou por qualquer outra forma de pagamento específica que for acordada entre **GRUPO SCHMIDT** e o respectivo **Credor Sujeito ao Plano**.

**2.8.** Os **credores sujeitos ao plano** devem informar ao **GRUPO SCHMIDT** suas respectivas contas bancárias para finalidade da realização de pagamentos, nas hipóteses previstas no **Plano**, no prazo máximo de 10 (dez) dias da **Homologação Judicial do Plano pelo Juízo da Recuperação Judicial**, por meio de comunicação por escrito endereçado ao **GRUPO SCHMIDT**, com confirmação de recebimento, no seguinte endereço eletrônico:

- i. [credores@porcelanaschmidt.com.br](mailto:credores@porcelanaschmidt.com.br)

**2.8.1.** Os pagamentos que não forem realizados em razão de os **Credores Sujeitos ao Plano** não terem informado suas contas bancárias no prazo estabelecido não serão considerados como evento de descumprimento do **Plano**, assim como não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios, porquanto ato de responsabilidade exclusiva dos **Credores Sujeitos ao Plano**.



**2.8.2. O GRUPO SCHMIDT** poderá contratar instituições financeiras, *outsourcings* e/ou assemelhadas, às suas expensas, para atuarem como agentes de pagamentos, as quais, neste caso, ficarão encarregadas da efetivação dos pagamentos aos **Credores Sujeitos ao Plano**, nas hipóteses previstas no **Plano**.

**2.9.** Salvo se houver disposição legal ou previsão contrária constante no **Plano**, os prazos previstos para pagamento dos **Créditos Sujeitos ao Plano**, somente terão início desde que haja a **Homologação Judicial do Plano**.

**2.9.1.** Os pagamentos deverão ser realizados nas datas dos seus respectivos vencimentos, de acordo com o cronograma estabelecido no fluxo de caixa projetado (**Anexo III**), a contar da **Homologação Judicial do Plano**.

**2.9.2.** Na hipótese de qualquer pagamento ou obrigação prevista no **Plano** estar prevista para ser realizada ou satisfeita em um dia que não seja considerado **Dia Útil**, o referido pagamento ou obrigação deverá ser realizada ou satisfeito, conforme o caso, no **Dia Útil** subsequente.

**2.10.** Além das demais hipóteses específicas previstas no **Plano**, o **GRUPO SCHMIDT** poderá antecipar o pagamento de quaisquer **Credores Sujeitos ao Plano**, desde que tais antecipações de pagamento sejam feitas ou oferecidas de forma proporcional a todos os **Créditos Sujeitos ao Plano** componentes de cada **Classe de Credores Sujeitos ao Plano** e as formas específicas de pagamento previstas para cada **Classe de Credores Sujeitos ao Plano**.

**2.10.1.** Todos os pagamentos e distribuições previstas no **Plano**, no montante final apurado de acordo com as condições de pagamentos previstas neste **Plano**, serão feitos até o limite do valor do saldo em aberto do respectivo **crédito sujeito ao plano**.

**2.10.2.** Em nenhuma hipótese um **Credor Sujeito ao Plano** receberá valor superior ao valor de seus **Créditos Sujeitos ao Plano**, nem valor proporcionalmente maior do que os outros **Credores Sujeitos ao Plano** pertencentes à mesma **Classe**.

**2.11.** Na hipótese de novos **Créditos Sujeitos ao Plano**, não constantes da **Lista de Credores**, serem reconhecidos por decisão judicial transitada em julgado ou



por acordo entre as partes homologado judicialmente, tais **Créditos Sujeitos ao Plano** serão pagos, a partir do trânsito em julgado, na forma prevista no **Plano**, respeitando-se, inclusive, todas as condições de pagamento, inclusive carência, prazos e valores para a respectiva **Classe** em que estiver incluído o crédito sujeito ao **Plano**.

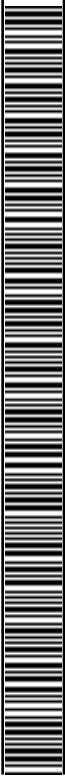
**2.12.** Os **Créditos Sujeitos ao Plano** constante da **Lista de Credores** e que sejam objeto de discussão em litígio judicial ou arbitral apenas serão pagos a partir da data do seu reconhecimento e liquidez, após o trânsito em julgado de decisão judicial ou arbitral, ou acordo entre as partes homologado judicialmente.

**2.12.1.** Igualmente, os credores titulares dos **Créditos** tratados no *caput* não terão direito às distribuições que porventura já tiverem sido realizadas em data pretérita.

**2.13.** Na hipótese de **Créditos Sujeitos ao Plano** constante da **lista de credores** terem seu valor majorado, seja por decisão judicial transitada em julgado ou por acordo entre as partes homologado judicialmente, tais **Créditos Sujeitos ao Plano** continuarão a ser tratados na forma prevista neste **Plano**, porém, seus titulares não terão direito a nenhum valor adicional nas distribuições que já tiverem sido realizadas em data anterior, observado o disposto na **Cláusula 2.11**.

**2.14.** Na hipótese da reclassificação de **Créditos Sujeitos ao Plano** constantes da **Lista de Credores**, as parcelas dos valores previstos no **Plano** para o pagamento de tais **Créditos Sujeitos ao Plano** serão realocadas e farão parte do valor total a ser distribuído para a **Classe de Credores Sujeitos ao Plano** em que tais **Créditos Sujeitos ao Plano** vierem a se enquadrar.

**2.15.** O **GRUPO SCHMIDT** poderá utilizar o valor obtido pela alienação de ativos, bem como qualquer outro recurso, advindo de qualquer outra fonte, para, a qualquer tempo, realizar ou antecipar o pagamento das parcelas devidas aos **Credores Sujeitos ao Plano**, observando-se proporcionalidade de adimplemento entre os credores da mesma **Classe**, não devendo tal medida ser compreendidas como descumprimento de obrigação de plano.





**2.15.1.** Os pagamentos realizados a título de antecipação nos termos previstos no *caput* amortizarão um determinado número de parcelas vincendas do fluxo de pagamentos constantes do fluxo de caixa projetado (**Anexo III**), da mais próxima para a mais distante, e levarão ao reescalonamento do vencimento das parcelas remanescentes.

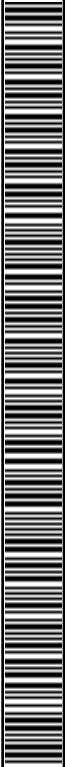
**2.16.** Na hipótese de ocorrência de qualquer evento de descumprimento deste **Plano**, os credores do **GRUPO SCHMIDT** poderão requerer ao **Juízo da Recuperação Judicial**, no prazo de **30 (trinta) dias**, contados da apuração do referido evento de descumprimento, a convocação de **Assembleia-Geral de Credores** para deliberar a respeito de eventual emenda, alteração ou modificação ao **Plano** que saneie ou supra tal descumprimento, à vista dos princípios da participação ativa dos **Credores** no processo de **Recuperação Judicial**, da soberania da **Assembleia-Geral de Credores** e da preservação da empresa.

### **3. CAPÍTULO III - MEDIDAS GERAIS DE RECUPERAÇÃO DO GRUPO SCHMIDT**

**3.1.** O **GRUPO SCHMIDT** poderá obter novos recursos por qualquer meio julgado conveniente, inclusive, pelos abaixo elencados, tratando-se de rol não taxativo:

- i. Alienação de Ativos;
- ii. Alienação de **Unidade Produtiva Isolada**;
- iii. Locação ou arrendamento de ativos, total ou parcial;
- iv. Contratação de mútuos ou outras formas de financiamento, a exemplo do *dip finance*;
- v. Realização de operações de cisão, fusão, incorporação, transformação de sociedades, cessão de quotas ou ações, alteração do controle societário, *dropdown* de ativos, aumento de capital social, constituição de Sociedade de Propósito Específico (SPEs) ou qualquer outra operação de natureza societária.

**3.1.1.** A captação de recursos poderá ser garantida por ativos do **GRUPO SCHMIDT**.



**3.2.** O presente **Plano**, buscando uma solução eficiente para equalizar os **Créditos Sujeitos ao Plano** e, ao mesmo tempo, permitir o adimplemento dos **Créditos Não Sujeitos ao Plano**, prevê, em suma: (i) a organização, constituição e alienação de **Unidade Produtiva Isolada - UPI CAMPO LARGO**, nos termos abaixo disciplinados, cujo produto da alienação será revertido ao pagamento dos **Créditos Sujeitos ao Plano**; (ii) a (re)organização das atividades empresariais do **GRUPO SCHMIDT** por meio dos ativos que não comporão a referida UPI, mediante a estrutura de governança denominada **SCHMIDT**, na forma disciplinada neste **Plano**; (iii) o **Direito de Licenciamento Não Oneroso** da **MARCA SCHMIDT** em favor do **GRUPO SCHMIDT**, por prazo razoável a ser fixado por ocasião da deliberação pertinente à alienação da **UPI - CAMPO LARGO**, de modo a permitir tempo hábil ao fortalecimento de marca a ser explorada pelo **GRUPO SCHMIDT** a partir da alienação da **UPI CAMPO LARGO**, a marca **REAL**, já pertencente ao portfólio do **GRUPO SCHMIDT**.

**3.3.** Após a **Homologação Judicial do Plano**, o **GRUPO SCHMIDT** poderá utilizar os novos recursos para as seguintes finalidades, igualmente, tratando-se de rol não-taxativo:

- i. Pagamento das despesas da **Recuperação Judicial**;
- ii. Pagamento dos **Credores Sujeitos ao Plano**; e
- iii. Antecipação de pagamentos de **Credores Sujeitos ao Plano**, observando-se proporcionalidade de adimplemento entre os credores da mesma **Classe**.

**3.4.** O **GRUPO SCHMIDT** poderá constituir garantias reais e fiduciárias sobre quaisquer bens do seu ativo permanente ou circulante, observada a competente **Autorização Judicial**, na forma lei, além de outorgar garantias pessoais, para garantir a captação de novos recursos, preservados, em qualquer caso, os direitos dos **Credores com Garantia Real**.

#### **4. CAPÍTULO IV - DA ALIENAÇÃO DE ATIVOS**

**4.1.** Considerando que um dos mecanismos previstos para a reestruturação dos pagamentos dos **Credores Sujeitos ao Plano** é a alienação de ativos, o **GRUPO SCHMIDT** deslocará os seguintes bens para alienação:



## UPI CAMPO LARGO

4.2. **Organização Societária.** A UPI CAMPO LARGO será constituída sob modalidade societária de sociedade limitada ou sociedade por ações, sendo constituída especificamente para ser alienada, nos termos estabelecidos no presente Plano.

4.3. **Composição do Ativo da UPI CAMPO LARGO.** Conforme estabelecido pelo artigo 60 da LRF, os ativos que serão revertidos ao capital social da Unidade Produtiva Isolada são os expressamente relacionados no Anexo IV deste Plano.

4.4. **Prazo de constituição da UPI:** O GRUPO SCHMIDT organizará a UPI CAMPO LARGO em até 6 (seis) meses, a contar da aprovação deste Plano pelos credores, a fim de que, quando da Homologação do Plano pelo Juízo Recuperacional, todos os atos societários pertinentes já estejam perfectibilizados, permitindo, assim, a condução e a autorização da sua venda pelo Juízo Recuperacional.

4.5. **Sucessão em passivos.** O Adquirente da UPI CAMPO LARGO não sucederá o GRUPO SCHMIDT em quaisquer obrigações, dívidas contingências e equivalentes, inclusive tributárias ou trabalhistas, pretéritas, presentes ou futuras, em consonância com o disposto artigo 60 e 142 da LRF.

4.6. **Custos de constituição e manutenção.** Todos os custos referentes à constituição e manutenção da UPI CAMPO LARGO, até a data da efetiva transferência ao respectivo Adquirente, serão de responsabilidade do GRUPO SCHMIDT.

4.7. A alienação da UPI CAMPO LARGO será efetuada de acordo com o disposto no artigo 142 da LRF, e expressamente ilustrado no **Capítulo V** deste Plano.

## BENS IMÓVEIS DO GRUPO SCHMIDT

4.8. Os imóveis constantes do Anexo V, doravante denominados **IMÓVEIS SCHMIDT**, poderão ser deslocados para fins de alienação visando o



pagamento dos **Credores Sujeitos ao Plano**, mediante planejamento estratégico do **GRUPO SCHMIDT** e a devida **Autorização Judicial**.

**4.9.** A alienação dos ativos se dará na modalidade inicial de **Leilão por Lances Orais (art. 142, I, da LRF)**, de acordo com as especificações contidas neste capítulo.

**4.10.** As condições de preço e forma de pagamento serão devidamente previstas no **Edital de Leilão** a ser futura e oportunamente elaborado, na hipótese da **Cláusula 4.8**, restando fixado, desde logo, que, em caso de parcelamento do lance de arrematação, o **Adquirente** deverá efetuar o pagamento de uma entrada equivalente a 30% (trinta por cento) e o remanescente em até 60 (sessenta) parcelas, corrigidas mensalmente pelo IGPM.

**4.10.1.** Os **IMÓVEIS SCHMIDT** deslocados para alienação não poderão ser arrematados em hasta pública por **Preço Vil**.

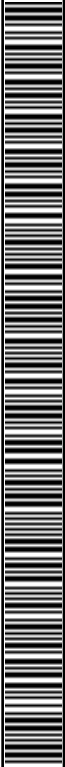
**4.10.2.** Considerar-se-á **Preço Vil** o valor inferior à 60% da avaliação dos respectivos lotes de terrenos.

## **5. CAPÍTULO V - PROCEDIMENTO DE ALIENAÇÃO DA UNIDADE PRODUTIVA ISOLADA - UPI CAMPO LARGO**

**5.1.** O procedimento de alienação da Unidade Produtiva Isolada **UPI CAMPO LARGO**, tida como mecanismo para a reestruturação dos **Créditos Sujeitos ao Plano**, dar-se-á nas conformidades do artigo 143 e seguintes da LRF.

**5.2.** **Mandato para a venda.** Para maximizar o valor a ser obtido com a alienação **UPI CAMPO LARGO**, o **GRUPO SCHMIDT** poderá contratar empresa especializada para prospectar e apresentar o negócio a potenciais interessados no mercado nacional e internacional.

**5.3.** **Modalidade de alienação.** A alienação da **UPI CAMPO LARGO** se dará na modalidade inicial de **Leilão por Lances Orais (art. 142, I, da LRF)**, de acordo com as especificações contidas neste capítulo, para a aquisição de 100% (cem por cento) da participação societária da **UPI CAMPO LARGO**.



5.4. **Produção de Efeitos.** A eficácia do ato perante terceiros se operará na forma do artigo 1.144 do Código Civil, cuja averbação será determinada após a assinatura da competente **Carta de Arrematação** a ser expedida pelo **Juízo Recuperacional**.

5.5. **Imissão na posse.** O **Adquirente da UPI CAMPO LARGO** será imitado na posse após a assinatura da **Carta Arrematação**, independentemente da averbação no registro mercantil, sendo possibilitado praticar todos os atos de empresa relativos ao exercício da atividade. Desse modo, o **Adquirente** responderá pelas obrigações decorrentes do exercício da atividade empresarial a partir da lavratura da **Carta de Arrematação**.

5.6. **Composição.** Os bens que comporão a **UPI CAMPO LARGO** são os relacionados no **Anexo IV** deste Plano.

5.7. **Condições de Participação no Certame.** Diante da necessidade de se resguardar a continuidade das atividade do **GRUPO SCHMIDT** e de proteger suas informações e segredos comerciais e operacionais, bem como objetivando conferir segurança e transparência aos interessados na aquisição da **UPI CAMPO LARGO**, todos os interessados em participar do certame deverão enviar ao **GRUPO SCHMIDT**, com cópia para a **Administradora Judicial**, em até 10 (dez) dias úteis, contados da publicação do **Edital de Alienação** (i) **Acordo de Confidencialidade**, cuja minuta encontra-se a anexada ao presente **Plano** em seu **Anexo VI**, acompanhado dos documentos que comprovem os poderes de representação de seus subscritores; (ii) **Comprovantes de Existência e Regularidade**, devidamente emitidos pelos órgãos responsáveis pelo registro de constituição do proponente; e (iii) **Declaração de Referência Bancária** de pelo menos duas instituições financeiras de primeira linha (**Requisitos de Participação no Processo de Leilão**), sem prejuízo de outras medidas acautelatórias a serem previstas no **Edital de Alienação**(**Anexo VII**).

5.7.1. O **GRUPO SCHMIDT** poderá negar a habilitação de qualquer potencial interessado em participar do processo de aquisição da **UPI CAMPO LARGO** caso entenda que esta participação possa trazer risco à sua operação, continuidade das atividades e/ou de seus clientes, devendo, contudo, esclarecer aos interessados os motivos concretos que justificaram o veto. As habilitações deverão conter declaração expressa de que o interessado está ciente que





incorrerá em indenização e multa em caso de inadimplemento das obrigações previstas no **Acordo de Confidencialidade**.

5.7.2. Ausente quaisquer dos requisitos constantes no *caput* desta **Cláusula**, e no prazo declinado, considerar-se-á inepta a respectiva habilitação, impossibilitando a participação do interessado no certame.

5.7.3. Os **Credores do GRUPO SCHMIDT** não poderão utilizar seus **Créditos** para fins de arrematação da participação societária da **UPI CAMPO LARGO**, garantindo-se ao **GRUPO SCHMIDT**, ao menos, o pagamento do **Preço Mínimo**, na forma prevista no **Edital de Alienação**.

5.7.4. As condições de preço e forma de pagamento serão devidamente previstas no **Edital de Alienação**, restando fixado, desde logo, que, em caso de parcelamento do lance de arrematação, o **Adquirente** deverá efetuar o pagamento de uma entrada equivalente a 60% (sessenta por cento) e o remanescente em até 60 (sessenta) parcelas, observando-se a constituição de **Hipoteca Judiciária**, bem como de **Penhor Judicial** para a garantia do adimplemento do preço.

5.8. ***Due diligence***. O **GRUPO SCHMIDT** disponibilizará aos interessados, mediante o cumprimento das **Condições de Participação no Certame**, acima disciplinada, (i) acesso a *data room* com as informações necessárias para a realização de ***Due Diligence*** e avaliação independente da **UPI CAMPO LARGO**; (ii) equipe responsável por responder as dúvidas dos interessados acerca dos ativos e direitos que compõem a referida UPI; e (c) franquear aos interessados acesso aos ativos vertidos, ou a serem vertidos, a UPI.

5.9. Caso a alienação da **UPI CAMPO LARGO** venha a ser infrutífera por qualquer motivo que não decorra de culpa exclusiva do **GRUPO SCHMIDT**, nova **Assembleia-Geral de Credores** deverá ser convocada pelas empresas para fins de deliberação de estratégias e eventual aditamento do **Plano** para que atenda aos interesses dos **Credores Sujeitos à Recuperação Judicial**.

## 6. CAPÍTULO VI - (RE)ORGANIZAÇÃO DAS ATIVIDADES EMPRESARIAIS DO GRUPO SCHMIDT - ESTRUTURA DE GOVERNANÇA SCHMIDT



**6.1. Manutenção do GRUPO SCHMIDT.** O GRUPO SCHMIDT continuará a exercer regularmente suas atividades na **Planta** localizada no município de Pomerode, Estado de Santa Catarina, e por meio da **Planta de Suzano**, localizada no município de Suzano, Estado de São Paulo, através da doravante denominada SCHMIDT.

**6.2. Composição do Ativo.** O ativo da SCHMIDT será integrado por todos os bens corpóreos e incorpóreos do GRUPO SCHMIDT que não sejam transferidos a UPI - CAMPO LARGO ou integrem os IMÓVEIS SCHMIDT, bem como a exploração da MARCA SCHMIDT, mediante contrato de licenciamento não oneroso, com limitação de raio de exploração, a ser firmado com o Adquirente da UPI - CAMPO LARGO, de acordo com as diretrizes fixadas no Edital de Alienação (Anexo VII), e segundo a minuta do Contrato de Licenciamento constante do Anexo VIII.

**6.3. Das atividades da SCHMIDT.** A SCHMIDT continuará a exercer todas as atividades compreendidas pelo GRUPO SCHMIDT, concentrando-as na **Planta de Pomerode e de Suzano**, sem prejuízo de reordenação logística e/ou posterior expansão com o efetivo soerguimento econômico-financeiro do GRUPO SCHMIDT.

**6.4. Da Locação de parcela da Planta de Pomerode.** Considerando que o imóvel onde está situada a **Planta de Pomerode** constitui patrimônio histórico da cidade de Pomerode, Estado de Santa Catarina, após concluídos os estudos de viabilidade e potenciais parcerias comerciais, inclusive público-privada, a SCHMIDT destinará parcela da **Planta de Pomerode** para fins de locação, com o propósito de exploração turística, mediante **Contrato de Locação** a ser firmado com o(s) interessado(s), sob a fiscalização e acompanhamento da **Administradora Judicial**, bem como sob a chancela do **juízo da recuperação judicial**.

**6.5. Do fornecimento de matéria-prima pela Planta Suzano.** Com a (re)organização da atividade econômica pela SCHMIDT, a **Planta Suzano** passará a fornecer matéria-prima para todos os *players* de mercado, ampliando sua atuação que anteriormente era voltada apenas ao abastecimento do próprio GRUPO SCHMIDT.



6.5.1. Conforme previsto no **Edital de Alienação**, o **Adquirente da UPI - CAMPO LARGO** e a **SCHMIDT** estabelecerão **Contrato de Fornecimento de Matéria-Prima na Modalidade *Take-Or-Pay***, cuja minuta consta no **Anexo IX**, com obrigatoriedade de compra de, no mínimo, 500.000 Kg (quinhentos mil quilogramas), pelo prazo mínimo fixado de 10 (dez) anos, podendo ser renovado ou não, conforme o interesse das partes, visando, com isso, a geração de recursos adicionais para o cumprimento das obrigações previstas no **Plano**.

6.6. **Composição do Passivo.** A **SCHMIDT** herdará todo o passivo do **GRUPO SCHMIDT**, ficando responsável pelo pagamento de todos os **Créditos Sujeitos ao Plano**, bem como àqueles **Créditos Não Sujeitos ao Plano**.

6.7. **Dos contratos de trabalho.** Todos os contratos de trabalho vigentes, diretos e indiretos, relacionados à **Planta de Pomerode** e **Planta Suzano** serão de exclusiva responsabilidade da **SCHMIDT**.

## 7. CAPÍTULO VII - REESTRUTURAÇÃO E FORMA DE PAGAMENTO DOS CRÉDITOS TRABALHISTAS

7.1. As disposições desta seção são aplicáveis apenas aos **Créditos Trabalhistas**.

7.2. Para fins do presente **Plano**, os **Créditos Trabalhistas Incontroversos** serão pagos até o limite de **150 (cento e cinquenta) salários-mínimos nacionais**, vigente ao tempo da **Homologação do Plano**, de modo que o **Credor Trabalhista**, com a aprovação do **Plano**, renuncia expressamente os valores excedentes ao teto ora fixado.

7.3. Os **Créditos Trabalhistas Incontroversos** serão pagos por meio da alienação da **UPI - CAMPO LARGO**, em até 1 (um) ano da homologação do presente **Plano**, conforme o recebimento do valor de entrada e dos respectivos parcelamentos do pagamento da referida alienação, respeitando-se o tratamento isonômico entre os credores.

7.4. Mediante a aceitação dessa sistemática de pagamento, o **Credor Trabalhista** terá a exigibilidade de seu **Crédito Trabalhista** suspensa, aguardando-se o seu recebimento na forma prevista neste **Plano**, suspendendo-



se todas e quaisquer execuções trabalhistas com valor líquido até que o produto da venda lhes seja destinado, sendo vedada qualquer constrição patrimonial contra o **GRUPO SCHMIDT**.

7.5. O disposto neste **Capítulo** aplica-se tanto para o **Credor Trabalhista** com crédito já reconhecido e lançado na **Lista de Credores** quanto para aquele **Credor** que, porventura, venha a ter o seu crédito reconhecido posteriormente, devendo este tomar as medidas necessárias perante o **Juízo Recuperacional** para a habilitação do seu **Crédito** e posterior recebimento na forma delimitada no **Plano**.

7.6. Os **Créditos Trabalhistas Controvertidos** também obedecerão a forma estabelecida neste **Capítulo**, após o seu trânsito em julgado/liquidação ou sentença homologatórias de acordo, conforme o caso.

7.6.1. Em qualquer caso, os prazos para pagamento dos **Créditos Trabalhistas Controvertidos** terão início somente quando do trânsito em julgado das respectivas sentenças condenatórias definitivas ou homologatórias de acordo, e sua devida **Homologação** pelo **Juízo da Recuperação Judicial** na competente ação de habilitação de crédito.

7.6.2. A eventual majoração ou inclusão de qualquer **Crédito Trabalhista** na **Lista de Credores** durante o prazo de pagamento ou durante o período necessário para alienação dos ativos destacados, não gerará ao respectivo **Credor Trabalhista** (cujos **Créditos** forem inseridos ou majorados), qualquer direito ao recebimento retroativo ou proporcional de valores já pagos aos demais **Credores Trabalhistas**.

7.7. O **GRUPO SCHMIDT** poderá antecipar os pagamentos dos **Créditos Trabalhistas** caso obtenha captação de recursos, mediante a venda de bens com a devida **Autorização Judicial** do **Juízo Recuperacional**, ou sobra de caixa efetiva que lhe possibilitem essa ação.

7.8. Com a aprovação deste **Plano** pelos **Credores**, caracterizando novação de dívidas trabalhistas quanto a sua forma de pagamento, fica vedada qualquer medida constritiva patrimonial contra o **GRUPO SCHMIDT** dali em diante.



7.9. Na hipótese da alienação UPI - CAMPO LARGO LARGO não resultar na obtenção de recursos suficientes para quitar os **Créditos Trabalhistas** em até 1 (um) ano a contar da **Homologação do Plano**, os **Credores Trabalhistas** poderão convocar **Assembleia-Geral de Credores** para deliberar acerca de outras medidas ou alternativas para o cumprimento das obrigações previstas neste Capítulo.

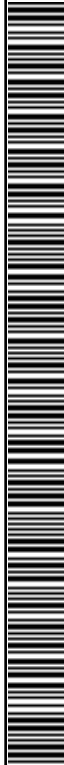
## 8. CAPÍTULO VIII - REESTRUTURAÇÃO E FORMA DE PAGAMENTO DOS CRÉDITOS COM GARANTIA REAL

8.1. As disposições desta seção são aplicáveis apenas aos **Créditos com Garantia Real**, independentemente de seu valor, origem ou do bem ofertado em garantia.

8.2. Os **Créditos com Garantia Real** serão pagos a cada **Credor** desta **Classe**, mediante a obtenção de fundos com o fluxo de caixa da empresa ou com a obtenção de recursos decorrentes da alienação dos **IMÓVEIS SCHMIDT**, obedecendo-se as seguintes condições:

- i. Deságio de 80% (oitenta por cento), aplicando-se ao valor nominal previsto na **Lista de Credores** para a incidência do referido deságio;
- ii. Carência de 3 (três) anos para o início dos pagamentos, iniciando-se sua contagem quanto da **Homologação Judicial do Plano de Recuperação Judicial** aprovado em **Assembleia-Geral de Credores**;
- iii. Prazo de 60 (sessenta) meses para pagamento em parcelas mensais e sucessivas de igual valor, corrigindo-se o saldo devedor pela TR (Taxa Referencial), iniciando-se o pagamento após o término do prazo de carência.

8.2.1. Na hipótese de eventual sobra de valores decorrentes da alienação da UPI CAMPO LARGO, tais recursos serão vertidos para o pagamento dos **Créditos com Garantia Real**, como antecipação de pagamento, respeitando-se o tratamento isonômico entre os credores.



**8.2.2.** A eventual antecipação de pagamentos de **Créditos com Garantia Real** deverá obedecer a ordem legal e as condições específicas disciplinadas nas seções correspondentes deste **Plano**.

**8.3.** Com a aprovação deste **Plano** pelos credores, caracterizando novação de dívidas quanto a sua forma de pagamento, fica vedada qualquer medida constritiva patrimonial contra o **GRUPO SCHMIDT** dali em diante.

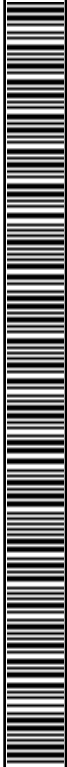
**8.4.** Mediante a aceitação dessa sistemática de pagamento, o **Credor de Garantia Real** terá a exigibilidade de seu **Crédito com Garantia Real** suspensa, aguardando-se o seu recebimento na forma prevista neste **Plano**.

## **9. CAPÍTULO IX - REESTRUTURAÇÃO E FORMA DE PAGAMENTO DOS CRÉDITOS QUIROGRAFÁRIOS**

**9.1.** As disposições desta seção são aplicáveis apenas aos **Créditos Quirografários**, independentemente de seu valor.

**9.2.** Os **Créditos Quirografários** serão pagos a cada **Credor** desta **Classe**, mediante a obtenção de fundos com o fluxo de caixa da empresa ou com a obtenção de saldo remanescente da alienação da **UPI CAMPO LARGO** ou dos **IMÓVEIS SCHMIDT**, observando, neste caso, a condição disposta no Capítulo XII, e obedecendo-se as seguintes condições:

- i. Deságio de 80% (oitenta por cento), aplicando-se ao valor nominal previsto na **Lista de Credores** para a incidência do referido deságio;
- ii. Carência de 3 (três) anos para o início dos pagamentos, iniciando-se sua contagem quanto da **Homologação Judicial do Plano de Recuperação Judicial** aprovado em **Assembleia-Geral de Credores**;
- iii. Prazo de 60 (sessenta) meses para pagamento em parcelas mensais e sucessivas de igual valor, corrigindo-se o saldo devedor pela TR (Taxa Referencial), iniciando-se o pagamento após o término do prazo de carência.



9.2.1. A eventual antecipação de pagamentos de **Créditos Quirografários** deverá obedecer a ordem legal e as condições específicas disciplinadas nas seções correspondentes deste **Plano**.

9.3. Com a aprovação deste **Plano** pelos **Credores**, caracterizando **Novação** de dívidas quanto a sua forma de pagamento, fica vedada qualquer medida constritiva patrimonial contra o **GRUPO SCHMIDT** dali em diante.

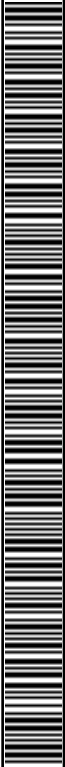
9.4. Mediante a aceitação dessa sistemática de pagamento, o **Credor Quirografário** terá a exigibilidade de seu **Crédito Quirografário** suspenso, aguardando-se o seu recebimento na forma prevista neste **Plano**.

## 10. CAPÍTULO X - REESTRUTURAÇÃO E FORMA DE PAGAMENTO DOS CRÉDITOS DE MICROEMPRESA (ME) e EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP) (Créditos de ME e EPP)

10.1. As disposições desta seção são aplicáveis apenas aos **Créditos de ME e EPP**, independentemente de seu valor.

10.2. Os **Créditos de ME e EPP** serão pagos a cada **Credor** desta **Classe**, mediante a obtenção de fundos com o fluxo de caixa da empresa ou com a obtenção de saldo remanescente da alienação da **UPI CAMPO LARGO** ou dos **IMÓVEIS SCHMIDT**, observando, neste caso, a condição disposta no Capítulo XII, e obedecendo-se as seguintes condições:

- i. Deságio de 80% (oitenta por cento), aplicando-se ao valor nominal previsto na **Lista de Credores** para a incidência do referido deságio;
- ii. Carência de 3 (três) anos para o início dos pagamentos, iniciando-se sua contagem quanto da **Homologação Judicial do Plano de Recuperação Judicial** aprovado em **Assembleia-Geral de Credores**;
- iii. Prazo de 60 (sessenta) meses para pagamento em parcelas mensais e sucessivas de igual valor, corrigindo-se o saldo devedor pela TR (Taxa Referencial), iniciando-se o pagamento após o término do prazo de carência.



**10.2.1.** A eventual antecipação de pagamentos de **Créditos de ME e EPP** deverá obedecer a ordem legal e as condições específicas disciplinadas nas seções correspondentes deste **Plano**.

**10.3.** Com a aprovação deste **Plano** pelos **Credores**, caracterizando **Novação** de dívidas quanto a sua forma de pagamento, fica vedada qualquer medida constitutiva patrimonial contra o **GRUPO SCHMIDT** dali em diante.

**10.4.** Mediante a aceitação dessa sistemática de pagamento, o **Credor ME e EPP** terá a exigibilidade de seu **Crédito de ME e EPP**, suspenso, aguardando-se o seu recebimento na forma prevista neste **Plano**.

## **11. CAPÍTULO XI - DA CONCESSÃO DE NOVO CRÉDITO AO GRUPO SCHMIDT - CREDITORES FOMENTADORES.**

**11.1.** Aos **Credores**, denominados de **Credores Fomentadores**, que concederem nova linha de crédito ao **GRUPO SCHMIDT**, após a **Recuperação Judicial**, e, portanto, **Extraconcursais**, até 5% (cinco por cento) do novo **Crédito** servirá para amortização do **Crédito Sujeito ao Plano**, de titularidade do respectivo **Credor Sujeito ao Plano**.

**11.2.** As condições de negociação serão analisadas casuisticamente pelas partes, não estando o **GRUPO SCHMIDT** obrigado a contratar com qualquer **Credor** específico, mas, somente, caso a negociação lhe seja interessante em vias gerais de mercado.

**11.3.** Aos **Credores Fomentadores** também não se aplicará o deságio previsto pelo **Plano**, caso as novas negociações suplantem o montante que receberiam pelo efetivo cumprimento do **Plano**.

**11.4.** Quanto aos demais **Credores** que sejam clientes/distribuidores/representantes, e, também, compradores de produtos do **GRUPO SCHMIDT**, poderão receber até 15% (quinze por cento) de bonificação em produtos ou descontos em novas operações para abater de **Créditos Sujeitos ao Plano**, visando, com isso, fomentar as vendas e maximizar o faturamento do **GRUPO SCHMIDT**.





## 12. CAPÍTULO XII - REESTRUTURAÇÃO E FORMA DE PAGAMENTO DOS CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS

12.1. Ainda que os **Créditos Tributários** não estejam submetidos ao efeito do **Plano**, os respectivos **Créditos** devidos pelo **GRUPO SCHMIDT**, para fins de reestruturação da atividade empresarial, foram considerados quando das definições estratégicas, projeções econômicas e fluxo de caixa.

12.2. Os **Créditos Tributários** serão adimplidos da seguinte maneira:

- i. Eventual saldo remanescente da alienação da **UPI CAMPO LARGO** e dos **IMÓVEIS SCHMIDT**, na forma disposta no **Capítulo IV**;
- ii. Mediante a venda do bem denominado **PARQUE DE PARANAGUÁ/PR**, imóvel inserido dentro da relação **IMÓVEIS SCHMIDT**, com a devida **Autorização Judicial**, cuja avaliação está estimada em **R\$ 53.000.000,00 (cinquenta e três milhões de reais)**, e que, desde logo, está sendo destacado pelo **GRUPO SCHMIDT** para essa finalidade;
- iii. Além dos bens descritos no item "ii", será viabilizada pelo **GRUPO SCHMIDT** a avaliação econômica dos ativos de **Crédito de Carbono** que integram o bem denominado **PARQUE DE PARANAGUÁ/PR**, ativos estes que, igualmente, serão exclusivamente destinados ao pagamento dos **Créditos Tributários**, na forma desta seção, observando-se, igualmente, a devida **Autorização Judicial**.

12.3. As disposições previstas nesta seção serão efetivadas sem prejuízo de eventual apuração pelo **GRUPO SCHMIDT** de **Créditos Tributários** que estejam prescritos ou de outras dívidas dessa natureza cuja exigibilidade esteja suspensa, indefinida etc., objetivando-se o efetivo ajuste e obtenção real do passivo tributário do **GRUPO SCHMIDT**.

12.3.1. Ficará a critério exclusivo do **GRUPO SCHMIDT** a escolha da melhor forma de efetivar o disposto no *caput*.



**12.4.** Ainda que os **Créditos Tributários** não estejam submetidos ao efeito do **Plano**, o pagamento dos **Credores Sujeitos ou Não ao Plano** com o produto da alienação da **UPI CAMPO LARGO** e dos **IMÓVEIS SCHMIDT**, caso venha a ser deferida a devida **Autorização Judicial**, deverá observar a ordem legal do art. 83 da LFR, de forma que o pagamento dos **Credores** subsequentes aos **Créditos Tributários** com o produto da alienação desses bens somente poderão ocorrer mediante a apresentação das respectivas **Certidões Negativas** ou **Positivas com efeito Negativo**, ao **Juízo da Recuperação Judicial**.

**12.4.1.** A não obtenção das **Certidões Negativas** ou **Positivas com efeito Negativo** não obsta a possibilidade de o **GRUPO SCHMIDT** realizar os pagamentos dos **Credores** subsequentes aos **Créditos Tributários**, nos termos da ordem legal do art. 83 da LFR, na hipótese desse pagamento ser realizado com o produto oriundo do fluxo de caixa da atividade operacional das empresas em recuperação judicial.

**12.4.2.** Obriga-se o **GRUPO SCHMIDT** a observar essa mesma limitação de pagamentos dos **Credores Sujeitos ou Não ao Plano**, nos termos da ordem legal do art. 83 da LFR, na hipótese da alienação de outros bens do ativo que vierem a se tornar disponíveis para esse fim, ou estrategicamente tenham esse direcionamento, de forma que o pagamento dos **Credores** subsequentes aos **Créditos Tributários** com o produto da alienação desses bens somente poderão ocorrer mediante a apresentação das respectivas **Certidões Negativas** ou **Positivas com efeito Negativo**, ao **Juízo da Recuperação Judicial**.

### **13. CAPÍTULO XIII - REESTRUTURAÇÃO E FORMA DE PAGAMENTO DOS CRÉDITOS EXTRACONCURSAIS**

**13.1. Adesão voluntária.** Muito embora os **Créditos Extraconcurais** não estejam sujeitos ao presente **Plano**, nos termos dos arts. 49, §3º, 67 e demais dispositivos aplicáveis da LRF, de forma que a aprovação pela **Assembleia-Geral de Credores** não afeta os direitos detidos por tais **Credores Extraconcurais**, autoriza-se a adesão voluntária pelos respectivos **Credores**.

**13.2.** Tendo em vista que a repactuação de **Créditos Extraconcurais** pode significar fonte de recursos e reforço para o soerguimento do **GRUPO SCHMIDT**, serão envidados esforços para atingir acordo bilaterais com tais



**Credores Extraconcursais** para que procedam à adesão ao **Plano**, hipótese em que serão pagos na forma prevista na respectiva **Classe**, de acordo com a natureza da obrigação.

#### **14. CAPÍTULO XIV -DOS BENS IMÓVEIS OBJETO DE LITÍGIO**

**14.1.** Estabelece-se, desde logo, que os imóveis designados **IMÓVEIS POMERODE** e **IMÓVEIS MAUÁ** poderão ser destinados à alienação para o pagamento dos **Créditos Sujeitos ou Não ao Plano**, nos termos e condições previstos para cada uma das **Classes** nas respectivas seções deste **Plano**, caso as restrições e demais pendências atualmente existentes nos processos judiciais pertinentes a cada um desses bens imóveis sejam levantadas, de modo a permitir a alienação mediante autorização do **Juízo Recuperacional**.

**14.2.** Na hipótese de consolidação da propriedade, caso a alienação dos bens seja entendida pertinente pelo **GRUPO SCHMIDT**, e desde que haja autorização do **Juízo da Recuperação Judicial**, deverá ser observado o procedimento estabelecido no **Plano** para venda dos **IMÓVEIS SCHMIDT**.

#### **15. CAPÍTULO XV - EFEITOS DO PLANO**

**15.1.** As disposições do **Plano** vinculam o **GRUPO SCHMIDT** e os **Credores Sujeitos ao Plano**, bem como os seus respectivos cessionários e sucessores a qualquer título, a partir da **Homologação Judicial do Plano**.

**15.2.** Na hipótese de qualquer das operações previstas no **Plano** que envolvam pagamento aos **Credores Sujeitos ao Plano** não ser possível ou conveniente de serem implementadas, inclusive nos prazos previstos para que tais operações sejam implementadas e/ou por razões regulamentares ou tributárias, o **GRUPO SCHMIDT** adotará as medidas necessárias com o objetivo de assegurar um resultado econômico equivalente para os **Credores Sujeitos ao Plano**.

**15.3.** Com a **Homologação Judicial do Plano**, todas as execuções judiciais em curso, ajuizadas pelos **Credores Sujeitos ao Plano** contra o **GRUPO SCHMIDT**, serão suspensas, o que se estende às penhoras judiciais decorrentes dessas execuções, e outras eventuais constrições existentes.



**15.4.** Os processos judiciais e arbitral de conhecimento ajuizados por **Credores Sujeitos ao Plano** que tiverem por objeto a condenação em quantia ilíquida, ou a liquidação de condenação já proferida, poderão prosseguir em seus respectivos foros, até que haja a fixação do valor do **Crédito Sujeito ao Plano**, ocasião em que o **Credor Sujeito ao Plano** deverá providenciar a habilitação da referida quantia na **Lista de Credores**, para recebimento nos termos do **Plano**.

**15.4.1.** Em hipótese alguma haverá pagamento de **Credores Sujeitos ao Plano** de forma diversa da estabelecida no **Plano**, inclusive em processos judiciais ou arbitrais ajuizados que estiverem em curso quando da **Homologação Judicial do Plano** ou que forem ajuizados após a **Homologação Judicial do Plano**.

**15.5.** Aditamentos, alterações ou modificações ao **Plano** podem ser propostos pelo **GRUPO SCHMIDT** ou pelos **Credores Sujeitos ao Plano** a qualquer tempo após a **Homologação Judicial do Plano** e enquanto não encerrada a **Recuperação Judicial**, mediante convocação de competente **Assembleia-Geral de Credores**, na forma da lei.

**15.6.** Os **Credores Sujeitos ao Plano** poderão, a qualquer tempo, ceder seus **Créditos Sujeitos ao Plano** a outros **Credores** ou a terceiros, e a respectiva cessão produzirá efeitos a partir da notificação do **GRUPO SCHMIDT**, nos termos do Código Civil.

**15.6.1.** O cessionário que receber o **Crédito Sujeito ao Plano** cedido será considerado, para todos os fins e efeitos, **Credor Sujeito ao Plano**.

**15.7.** Todos os **Créditos** oriundos de cessões realizada em data anterior à **Data do Pedido**, independentemente de sua classificação, serão tratados como **Credores Quirografários**.

**15.8.** Todos os **Créditos** relativos ao direito de regresso contra o **GRUPO SCHMIDT**, e que sejam decorrentes de pagamento, a qualquer tempo, por terceiro, de **Créditos Sujeitos ao Plano**, serão pagos nos termos estabelecidos no **Plano**.



**15.9.** O **Credor** por sub-rogação será considerado, para todos os fins e efeitos, **Credor Sujeito ao Plano**, assim como os **Créditos** que tiverem sido cedidos ou sub-rogados, serão pagos na forma estabelecida no **Plano**.

## **16. CAPÍTULO XVI - DISPOSIÇÕES FINAIS**

**16.1.** Na hipótese de qualquer termo ou disposição do **Plano** ser considerado inválido, nulo ou ineficaz pelo **Juízo da Recuperação Judicial** ou pelo Tribunal de Justiça do Paraná, o restante dos termos e disposições do **Plano** devem permanecer eficazes, desde que as premissas que o embasaram sejam mantidas.

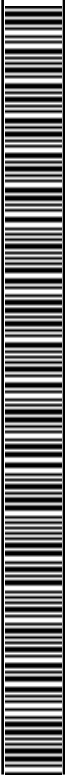
**16.2.** Com a realização do pagamento de cada um dos **Créditos Sujeitos ao Plano** e cumprimento das demais obrigações acessórias dos respectivos contratos, na forma e nos termos do **Plano**, os respectivos **Credores Sujeitos ao Plano** outorgarão quitação em favor do **GRUPO SCHMIDT**, para nada mais pretender ou reclamar, a qualquer tempo, sob qualquer título.

**16.3.** Todas as notificações, requerimentos, pedidos e outras comunicações ao **GRUPO SCHMIDT** requeridas ou permitidas por este **Plano**, para serem eficazes, devem ser feitas por escrito e serão consideradas realizadas quando:

- i. Enviadas por correspondência registrada, com aviso de recebimento e efetivamente entregues; ou
- ii. Enviadas por e-mail, com confirmação de recebimento.

**16.4.** Todas as comunicações devem ser endereçadas da seguinte forma, ou de outra forma que vier a ser indicada pelo **GRUPO SCHMIDT** nos autos de **Recuperação Judicial**:

- i. **GRUPO SCHMIDT:**  
**Endereço:** Avenida Porcelana, 621, Itaqui, CEP 83604-200,  
Campo Largo, Paraná  
**Assunto:** Recuperação Judicial GRUPO SCHMIDT  
**A/C:** Rosi Dranka  
**A/C:** César Drugik  
**Telefone:** + 55 3015-5098  
**E-mail:** [credores@porcelanaschmidt.com.br](mailto:credores@porcelanaschmidt.com.br)



Com cópia para:

ii. **NITSCHKE, GRABOSKI & ADVOGADOS ASSOCIADOS**

Endereço: Rua Castro, 42, 2º Andar, Água Verde, CEP 80620-300, Curitiba, Paraná.

**Assunto:** Recuperação Judicial GRUPO SCHMIDT

**Telefone:** + 55 41 3232-8862

**E-mail:** [equipe02@nga.adv.br](mailto:equipe02@nga.adv.br)

**16.5.** Este Plano deve ser regido, interpretado e executado de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil.

**16.6.** Todas as controvérsias ou disputas que surgirem ou que estiverem relacionadas a este Plano, ou aos **Créditos Sujeitos ao Plano**, serão resolvidas de acordo com as formas abaixo elencadas:

- i. Pelo **Juízo de Recuperação Judicial** até a prolação da decisão de encerramento da **Recuperação Judicial**, e desde que não esteja pendente recurso com efeito suspensivo contra a referida decisão; e
- ii. Cessada a competência do **Juízo da Recuperação Judicial**, fica fixado o *Foro Regional de Campo Largo – Comarca da Região Metropolitana de Curitiba – Estado do Paraná* para dirimir quaisquer litígios advindos do presente Plano.

O Plano é firmado pelos representantes legais do **GRUPO SCHMIDT**, bem como pelos advogados das **Recuperandas**.

Curitiba, 13 de dezembro de 2019.



FOLHA DE ASSINATURAS DO NOVO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL  
DO GRUPO SCHMIDT



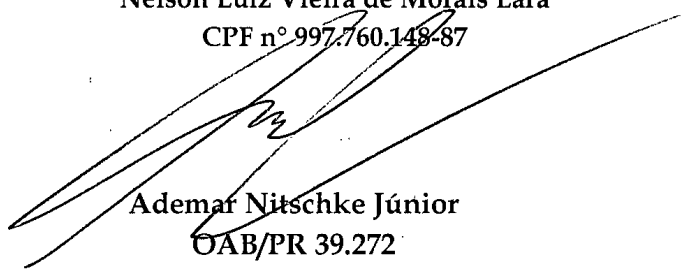
SCHMIDT INDÚSTRIA, COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.  
MAUÁ, POMERODE E CAMPO LARGO /  
PORCELANA SCHMIDT S.A. / PONDEROSA ADMINISTRAÇÃO, INDÚSTRIA  
E COMÉRCIO S.A. / ADMINISTRADORA SCHMIDT S.A. / TBW -  
ADMINISTRAÇÃO DE BENS S/A. / CL - INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A. /  
MAUÁ - ADMINISTRADORA DE BENS S.A. / POMERANIA - INDÚSTRIA E  
COMÉRCIO DE PORCELANAS S.A.

Rep. Legal: Artur Kurt Kramer  
CPF/MF nº 165.600.519-00



CERAMINA INDUSTRIA CERÂMICA E MINERAÇÃO LTDA. /REFLORITA  
REFLORESTAMENTO ITAQUI LTDA.

Nelson Luiz Vieira de Moraes Lara  
CPF nº 997.760.148-87

  
Ademair Nitschke Júnior  
OAB/PR 39.272



## ROL DE ANEXOS

**ANEXO I - LISTA DEFINIÇÕES**

**ANEXO II - LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRO**

**ANEXO III - FLUXO DE CAIXA PROJETADO**

**ANEXO IV - ROL DE BENS COMPONENTES DA UPI**

**ANEXO V - RELAÇÃO DE BENS ("IMÓVEIS SCHMIDT")**

**ANEXO VI - MINUTA ACORDO DE CONFIDENCIALIDADE**

**ANEXO VII - MINUTA EDITAL DE ALIENAÇÃO UPI CAMPO LARGO**

**ANEXO VIII - MINUTA CONTRATO DE LICENCIAMENTO NÃO ONEROSO**

**ANEXO IX - MINUTA DE CONTRATO DE FORNECIMENTO DE MATÉRIA-PRIMA NA MODALIDADE TAKE-OR-PAY**



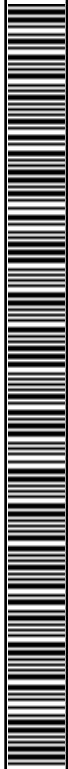


1

## ANEXO I

### *LISTA DE DEFINIÇÕES*

1



2

***ADMINISTRADORA SCHMIDT S.A. E OUTROS - EM  
RECUPERAÇÃO JUDICIAL***

*Recuperação judicial sob os autos de nº. 0006015-27.2016.8.16.0026*

1ª Secretaria de Falências e Recuperação Judicial do Foro Central da  
Comarca da Região Metropolitana de Curitiba – Estado do Paraná (“juízo  
da recuperação”)



2



### ***LISTA DE DEFINIÇÕES***

**Acordo de Confidencialidade:** Trata-se do documento assinado pelo interessado a participação do leilão de alienação da **UPI CAMPO LARGO**, onde compromete-se a manter sigilo a despeito de todas as informações que terá acesso, sob pena de perdas e danos.

**Administradora Judicial:** Credibilidade Administrações Judiciais, atualmente nomeada como Administradora Judicial pelo Juízo da Recuperação Judicial, nos termos do Capítulo II, Seção III, da LRF, ou quem vier a substituí-lo.

**Adquirente (da UPI CAMPO LARGO):** Sujeito que adquirir a Unidade Produtiva Isolada constituída pelo GRUPO SCHMIDT, através de lances orais, e adimplir o respectivo preço.

**Anexo:** Cada um dos documentos anexados ao Plano, observando-se a numeração especificada.

**Assembleia-Geral de Credores:** Assembleia-geral de Credores do GRUPO SCHMIDT, observando-se o disposto no Capítulo II, Seção II, da LRF.

**Autorização Judicial:** Deferimento pelo Juízo Recuperacional de qualquer operação do Grupo Schmidt.

**Carta de Arrematação:** Documento emitido pelo Juízo Recuperacional para confirmação da aquisição da UPI CAMPO LARGO e translativo do domínio mediante o registro no cartório de registro de imóveis competente.

**Certidões Negativas ou Positivas com efeito Negativo:** Declaração emitida pela Fazenda Pública atestando a regularidade do pagamento dos créditos tributários.

**Cláusula(s):** Cada um dos itens identificados por números cardinais e ou romanos no Plano.

**Condições de Participação no Certame:** são os pressupostos que devem ser obrigatoriamente cumpridos pelos eventuais interessados na ulterior alienação da UPI CAMPO LARGO, como mecanismo de garantia de aquisição, e sobretudo de sigilo nas informações e técnicas de fabricação dos produtos da MARCA SCHMIDT.



4

**Consolidação Substancial:** fenômeno do processo de Recuperação Judicial em que as empresas Recuperandas têm o pedido processado conjuntamente (aspecto processual) e a (re)estruturação das dívidas é considerada como integrante de um único complexo empresarial, de tal maneira que se permite a apresentação de um único Plano de Recuperação Judicial.

**Contrato de Fornecimento:** Contrato de Fornecimento na modalidade *take-or-pay* a ser firmado entre o Adquirente da UPI CAMPO LARGO e a estrutura de governança denominada SCHMIDT para o fornecimento mínimo e mensal de matéria-prima para a UPI CAMPO LARGO.

**Contrato de Locação:** Contrato de Locação a ser firmado entre o potencial interessado e a estrutura de governança denominada SCHMIDT para a utilização de parte da Planta Pomerode.

**Crédito(s):** Cada um dos Créditos Sujeitos ao Plano e dos Créditos Não Sujeitos ao Plano.

**Crédito(s) Trabalhista(s):** As verbas estritamente salariais e parcelas que o integram até o limite máximo de 150 (cento e cinquenta) salários mínimos, sendo que qualquer valor que exceder esse limite será renunciado.

**Crédito(s) Trabalhista(s) Controvertido(s):** Crédito Trabalhista que for objeto de reclamação trabalhista, de habilitação ou divergência de crédito, de impugnação de crédito, ou de qualquer outro litígio que esteja pendente de julgamento ou de trânsito em julgado ou que, por qualquer motivo, não seja líquido, certo e incontroverso.

**Crédito Trabalhista Incontroverso:** Crédito Trabalhista líquido, certo e incontroverso.

**Crédito(s) Extraconcursal(is):** São aqueles créditos decorrentes de obrigações contraídas pelo **GRUPO SCHMIDT** durante a recuperação judicial, que poderão ser habilitados voluntariamente pelos respectivos credores para fins de submissão ao pagamento disposto no Novo Plano de Recuperação Judicial.

**Crédito(s) com Garantia Real:** Cada um dos Créditos Sujeitos ao Plano pertencente a Credor classificado pela Lista de Credores ou por decisão proferida em impugnação ou habilitação de crédito como pertencente à Classe mencionada no inciso II do art. 41 da LFR.

4



**Crédito(s) Quirografário(s):** Cada um dos Créditos Sujeitos ao Plano pertencente a Credor Sujeito ao Plano classificado na Lista de Credores ou por decisão proferida em Impugnação ou Habilitação de Crédito como pertencente à Classe mencionada no inciso III do art. 41 da LFR, ou qualquer outro Crédito Sujeito ao Plano que não se enquadre como Crédito Trabalhista ou como Crédito com Garantia Real.

**Crédito(s) de ME e EPP:** Cada um dos Créditos Sujeitos ao Plano pertencente a Credor Sujeito ao Plano classificado pela Lista de Credores ou por decisão proferida em impugnação ou habilitação de crédito como pertencente à Classe mencionada no inciso IV do art. 41 da LFR.

**Crédito(s) Tributário(s):** Crédito tributário/fiscal Não Sujeito aos Efeitos da Recuperação Judicial, nos termos do art. 6º, § 7º, da LRF.

**Crédito(s) Não Sujeito(s) ao Plano:** cada um dos créditos e obrigações do GRUPO SCHMIDT que não se sujeitam aos efeitos da Recuperação Judicial e que não são, em razão disso, afetados pelo Plano, por força do disposto no art. 49, *caput* e §§3º e 4º, e art. 194, ambos da LRF.

**Crédito(s) Sujeito(s) ao Plano:** Cada um dos créditos e obrigações do GRUPO SCHMIDT existentes na Data do Pedido, sejam vencidos ou vincendos, materializados ou contingentes, líquidos ou ilíquidos, estejam ou não constantes da Lista de Credores, tenham ou não participado da Assembleia-Geral de Credores, e que não estejam excetuados pelo art. 49, §§3º e 4º, e art. 194, ambos da LRF. Os Créditos Sujeitos ao Plano se sujeitam aos efeitos da Recuperação Judicial e, em razão disso, são passíveis de serem novados pelo Plano.

**Credor(es):** Qualquer titular de Crédito, seja Credor Sujeito ao Plano ou Credor Não Sujeito ao Plano.

**Credor(es) Fomentador(es):** Qualquer Credor do GRUPO SCHMIDT que conceder nova linha de crédito às Recuperandas.

**Credor(es) com Garantia Real:** Qualquer Credor detentor de Crédito com Garantia Real.

**Credor(es) Quirografário(s):** Qualquer Credor Sujeito ao Plano detentor de Crédito Quirografário.

**Credor(es) ME e EPP:** Qualquer Credor detentor de Crédito de ME e EPP.

**Credor(es) Não Sujeito(s) ao Plano:** Qualquer Credor detentor de Crédito



6

Não Sujeito ao Plano.

**Credor(es) Trabalhista(s):** Qualquer Credor detentor de Crédito Trabalhista.

**Credor(es) Sujeito(s) ao Plano:** Qualquer Credor detentor de Crédito Sujeito ao Plano.

**Data do Pedido:** Dia 24 de maio de 2015, data em que o GRUPO SCHMIDT protocolou em juízo o pedido de recuperação judicial.

**Dia Útil:** Qualquer dia que não um sábado, domingo ou um dia em que os bancos comerciais estão obrigados ou autorizados por lei a permanecer fechados na cidade de Curitiba, Estado do Paraná.

**Due diligence.** Diligência promovida pelo interessado na aquisição da UPI CAMPO LARGO, consistente nas análises dos documentos financeiros, contábeis, e demais relacionados à operação do Parque Fabril de Campo Largo.

**Edital de Alienação de UPI:** Minuta do Edital de Alienação da UPI CAMPO LARGO

**Garantia Real:** Cada um dos direitos reais de garantia, inclusive penhores e hipotecas, que tenham sido constituídos para assegurar o pagamento dos Créditos com Garantia Real. Para os efeitos deste Plano, serão consideradas Garantias Reais somente os direitos reais de garantia que, na Data do Pedido, estiverem devida e regularmente constituídos e formalizados, nos termos das respectivas leis que os disciplinam.

**Grupo Econômico:** É a consolidação societária e econômica de todas as empresas que ingressaram com o pedido de Recuperação Judicial e que integram o denominado GRUPO SCHMIDT.

**Grupo Schmidt:** Denominação que congrega todas as empresas integrantes do grupo econômico, expressamente listada na petição inicial do pedido de Recuperação Judicial.

**Hipoteca Judiciária:** Gravame real a ser sobreposto sobre os bens imóveis que integrarão a UPI CAMPO LARGO para fins de garantia do adimplemento de eventual parcelamento realizado pelo Adquirente.

**Homologação Judicial (do Plano de Recuperação Judicial):** A decisão judicial, proferida pelo Juízo da Recuperação ou pelo Tribunal de Justiça do Estado do Paraná ou outro que seja competente, que concede a

6



7

recuperação judicial ao GRUPO SCHMIDT, nos termos do art. 58, *caput*, ou do art. 58, §1º, da LRF. Para todos os efeitos deste Plano, considera-se que a Homologação Judicial do Plano ocorre na data da publicação, no Diário da Justiça Eletrônico (DJE), da decisão judicial que homologar o Plano do GRUPO SCHMIDT.

**Imóveis Schmidt:** Relação de Bens pertencentes ao GRUPO SCHMIDT, que porventura poderão ser deslocados para a eventual alienação.

**Imóveis Mauá:** Significa os imóveis matriculados sob nº 12.561 e 11.517, perante o Registro de Imóveis de Mauá/SP, que tiveram a declaração de ineficácia dos negócios jurídicos lhe envolvendo, e são objeto de discussão judicial envolvendo a A3M Administração e Locação de Imóveis Ltda.

**Imóveis Pomerode:** Significa os imóveis matriculados sob nº 1.790, 2.911 e 3.449 do Registro de Imóveis de Pomerode/SC, e 3.021 do Registro de Imóveis de Mauá/SP, que estão sendo objeto de discussão judicial junto ao Fundo de Investimentos Multimercado Crédito Privado Hungria, doravante denominado Fundo Hungria.

**Interessado Regularmente Habilitado no Processo de Leilão:** Trata-se do interessado apto a participar do leilão por lances orais da UPI CAMPO LARGO, ou seja, daquele sujeito que cumpriu satisfatoriamente todas as condições para participação no certame.

**Juízo da Recuperação Judicial (Juízo Recuperacional):** Juízo da 1ª Secretária de Falências e Recuperação Judicial do Foro Central da Comarca da Região Metropolitana de Curitiba - Estado do Paraná, ou qualquer outro juízo que seja declarado competente para o processamento e o julgamento da Recuperação Judicial.

**Laudo de Viabilidade Econômico-Financeira:** Laudo elaborado demonstrando a Viabilidade Econômico-Financeira das medidas de (re)estruturação previstas no Novo Plano de Recuperação Judicial, elaborado por José Domingos Castelli, assessor financeiro do GRUPO SCHMIDT, datado de 28 de novembro de 2019, que integra o Novo Plano de Recuperação Judicial como Anexo II. As projeções da Análise de Viabilidade Econômico-Financeiras se baseiam em diversas premissas de natureza econômica ou mercadológica que podem ser alteradas de forma imprevista, e modificar as conclusões da Análise de Viabilidade Econômico-Financeira.

7



8

**Leilão por Lances Orais:** Trata-se do procedimento a ser observado para a alienação judicial da UPI CAMPO LARGO, de acordo com o previsto no art. 142, II, da LRF.

**LRF:** Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, que regula os processos de Falência e de Recuperação Judicial e Extrajudicial no Brasil, e suas alterações subsequentes.

**Licenciamento Não Oneroso:** Contrato de Licenciamento Não Oneroso da Marca Schmidt a ser firmado entre o Adquirente da UPI CAMPO e a estrutura de governança denominada SCHMIDT para exploração no âmbito da cidade de Pomerode, Estado de Santa Catarina.

**Lista de Credores:** Qualquer lista contendo a relação de Credores Sujeitos ao Plano, elaborada pela Recuperanda ou pelo Administrador Judicial, nos termos dos arts. 7º, II, 18, e 51, III, da LRF. Para os efeitos do Plano, será considerada Lista de Credores aquela que, na data da análise, tiver sido apresentada por último nos autos da Recuperação Judicial.

**Marca Schmidt:** Ativo específico do GRUPO SCHMIDT, observando-se as disposições legais aplicáveis.

**Marca Real:** Ativo específico do GRUPO SCHMIDT, observando-se as disposições legais aplicáveis.

**Novação:** É a transformação de uma dívida em outra, com extinção da pretérita, com as peculiaridades previstas no art. 59 da LRF.

**Novo Plano de Recuperação Judicial:** O Novo Plano de Recuperação Judicial apresentado pelas Recuperandas após determinação do Juízo Recuperacional.

**Novos Recursos:** Valores extraconcursais a serem obtidos pelo GRUPO SCHMIDT após a Homologação Judicial do Plano.

**Planta Pomerode:** Trata-se do Parque Fabril do GRUPO SCHMIDT localizado no município de Pomerode - SC, com todos os seus bens e ativos que não venham a integrar a UPI CAMPO LARGO.

**Planta Suzano:** Trata-se da mina de Suzano, localizada no município de Suzano - SP, onde se extrai matéria-prima para a produção de louça fina pelo GRUPO SCHMIDT.

**Parque de Paranaguá:** Significa o imóvel denominado de Gleba de Guaraguaçu, localizado nos municípios de Paranaguá e Pontal do Paraná,

8





9

composto das seguintes matrículas imobiliárias do Registro de Imóveis de Paraná/PR, a saber: 1.824, 1.825, 1.826, 7.809, 13.013, 16.608, 16.609, 16.610, 48.963.

**Parque Fabril de Campo Largo:** Significa a indústria do GRUPO SCHMIDT localizada no município de Campo Largo, e todos os seus ativos corpóreos imprescindíveis à consecução da atividade fabril.

**Penhor Judicial:** Gravame real a ser sobreposto sobre os bens imóveis que integrarão a UPI CAMPO LARGO, especialmente as quotas ou ações do capital social, para fins de garantia do adimplemento de eventual parcelamento realizado pelo Adquirente.

**Plano (de Recuperação Judicial):** Plano de recuperação judicial, previsto no artigo 53 da LRF.

**Preço Mínimo:** Preço mínimo para a aquisição da UPI CAMPO LARGO.

**Preço Vil:** Valor inferior à 60% da avaliação.

**Procedimento Competitivo:** Qualquer dos procedimentos judiciais previstos ou autorizados pela LRF para a alienação de bens de massas falidas ou empresas em Recuperação Judicial, ou que tiver sido expressamente autorizado pelo Juízo da Recuperação.

**Quitação:** Quitação plena, irrevogável e irretroatável, de todos os Créditos Sujeitos ao Plano, inclusive juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações, que ocorre no momento da subscrição de Ações, ou pagamento em dinheiro do respectivo Crédito, ou equivalente, nos termos do Plano.

**Recuperação Judicial:** O processo de Recuperação Judicial do GRUPO SCHMIDT, autuado sob o nº 0006015-27.2016.8.16.0026, e em curso perante o Juízo da Recuperação.

**Unidade de Produção Isolada:** segregação patrimonial, consoante permissivo do art. 60 da LRF.

**UPI Campo Largo:** Significa a unidade de produção isolada a ser constituída pelo GRUPO SCHMIDT, para fins de alienação judicial a ser deliberada em Assembleia, nos termos do artigo 60 da LRF, sendo composta por todos os ativos corpóreos e incorpóreos relacionados ao Parque Fabril de Campo Largo, bem como pelo lote de terreno onde encontra-se lotada a planta operacional.

9



ANEXO II



Documento assinado digitalmente, conforme MP nº 2.200-2/2001, Lei nº 11.419/2006, resolução do Projudi, do TJPR/OE  
Validação deste em <https://projudi.tjpr.jus.br/projudi/> - Identificador: PJTWE 2UPTM RBSGW NMYTK

**LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA****ADMINISTRADORA SCHMIDT S.A. E OUTROS – EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

Recuperação judicial sob os autos de nº. 0006015-27.2016.8.16.0026

1ª Secretaria de Falências e Recuperação Judicial do Foro Central da Comarca da  
Região Metropolitana de Curitiba – Estado do Paraná (“juízo da recuperação”)



## **LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA**

### **1. Introdução**

O estudo de viabilidade econômica em comento é parte integrante do Novo do Plano de Recuperação Judicial da Administradora Schmidt S.A. e Outros – Em Recuperação Judicial (doravante simplesmente **GRUPO SCHMIDT**), tendo sido elaborado com o objetivo de instruir e balizar as medidas recuperacionais pertinentes a serem adotadas pelas Recuperandas, em consonância com as disposições do Novo Plano de Recuperação Judicial – o qual foi elaborado pelos advogados contratados pelas Recuperandas para tal finalidade.

O presente laudo foi confeccionado de acordo com a situação financeira-econômica do **GRUPO SCHMIDT**, bem como através de dados internos organizacionais, informações de mercado e o cenário institucional até o momento vigente, sem perder de vista as práticas do setor de indústria, comércio, importação e exportação de porcelana.

As projeções econômicas e financeiras estabelecidas foram realizadas a partir da atual realidade organizacional do **GRUPO SCHMIDT**.

Ademais, o presente laudo expressa perspectivas futuras sobre a atividade empresarial do **GRUPO SCHMIDT**, especialmente a partir da nova roupagem operacional que se pretende conferir à atividade empresarial, notadamente pela efetivação das medidas (re)estruturais a serem previstas no Novo Plano.

Por fim, também fora levado em consideração o atual cenário político e econômico do Brasil, bem como das projeções futuras até o momento realizadas e disponibilizadas, sem olvidar, ainda, do próprio histórico de mercado do **GRUPO SCHMIDT**.



Cumpra-se destacar que as projeções apresentadas e os fluxos econômicos determinados poderão sofrer variações em razão da própria inconstância e os riscos inerentes ao mercado, por razões não previstas ou não previsíveis nesta oportunidade.

Por derradeiro, as projeções econômicas realizadas não são engessadas e poderão ser revisadas a partir da configuração de novos cenários institucionais, políticos, operacionais, mercadológicos e econômicos ou modificação destes que importem na alteração da base que rege o presente estudo.

## 2. Da reestruturação do GRUPO SCHMIDT – Contexto e perspectivas sobre a crise econômica

O **GRUPO SCHMIDT** atua no ramo de indústria, comércio, importação e exportação de porcelana, no mercado brasileiro e no exterior, desde 1945, fruto da visão empreendedora de seu fundador, Sr. Erwin Schmidt, formado em engenharia ceramista na Alemanha, que deu origem a primeira instalação fabril do **GRUPO SCHMIDT** no Brasil, situada na cidade de Pomerode/SC.

Atualmente, o **GRUPO SCHMIDT** é uma das maiores fabricantes da América Latina, detendo aproximadamente 50% do mercado brasileiro de porcelana fina de mesa, contando com aproximadamente 700 (setecentos) colaboradores, que participam da cadeia de distribuição e comercialização de seus produtos pelo Brasil, os quais, em sua grande maioria, encontram-se lotados na sede de Campo Largo – local onde está concentrada a gestão logística e operacional do **GRUPO SCHMIDT**.

No final do ano de 2014, a grave crise política, institucional e econômica atravessada pelo Brasil agravou os já deletérios efeitos da crise econômica mundial de 2008, afetando diretamente o mercado interno brasileiro.





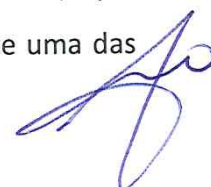
Merece especial atenção, nesse interregno, o aumento significativo dos custos de produção e abertura do mercado pela importação de produtos de outros mercados mundiais mais competitivos e atrativos aos agentes econômicos, notadamente o mercado chinês, cujos preços baixos acabam por propiciar concorrência desleal frente aos produtos nacionais.

A todas essas questões, soma-se o fato de que as redes hoteleiras e restaurantes, que são grandes demandantes dos produtos sofisticados de porcelana, também sofrendo os efeitos da crise, ao invés de adquirir os produtos personalizados (como era de praxe), passaram a realizar operações com as porcelanas de base branca. Com essa medida, a personalização passou a ser encaminhada para outras empresas especializadas apenas na pintura e decoração, reduzindo, assim, a potencial lucratividade na venda de tais produtos personalizados.

Com esse cenário, o **GRUPO SCHMIDT** experimentou diminuição acentuada do volume de suas vendas, o que deu ensejo ao congelamento dos preços e realização de práticas mercadológicas heterodoxas (como, por exemplo, liquidações de produto em fábrica, promoções e descontos progressivos em produtos etc.) como medida de manutenção da estrutura fabril e de seus colaboradores.

Diante dessas circunstâncias e da necessidade de girar o capital para funcionamento e continuidade das atividades, o **GRUPO SCHMIDT** necessitou captar de recursos externos por meio dos mais variados meios de captação, assumindo o pagamento de elevadas taxas de juros e de retenção, conforme práticas sabidamente estabelecidas nesse tipo de transação.

Merece ser registrado, ainda, o (natural) sucateamento da estrutura administrativa do **GRUPO SCHMIDT** pela ausência de recursos novos para modernização e reorganização do estabelecimento empresarial, que culminou inicialmente, no pedido de recuperação judicial de somente uma das



empresas integrantes do **GRUPO SCHMIDT**, notadamente a sociedade empresária **SCHMIDT, INDÚSTRIA, COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA – UNIDADE MAUÁ/SP**, deferida nos autos de recuperação judicial sob o nº 0001189-61.2008.8.26.0348, com o respectivo plano de recuperação homologado em 10 de março de 2008 pelo juízo da Comarca de Mauá, Estado de São Paulo.

Entretanto, o procedimento de recuperação judicial de apenas um dos complexos empresariais foi insuficiente para o soerguimento completo das demais empresas do **GRUPO SCHMIDT**, que se viu compelida a ajuizar o pedido de recuperação judicial, inicialmente, perante o juízo de Campo Largo/PR, englobando a integralidade do grupo econômico, cuja tramitação do feito atualmente se encontra sobre a regência do juízo da 1ª Secretaria de Falências e Recuperação Judicial do Foro Central da Comarca da Região Metropolitana de Curitiba.

Neste sentido:

- (i) **CONSIDERANDO** que, em que pese a aprovação do Plano de Recuperação Judicial inicialmente proposto em Assembleia-Geral realizada em 13 de novembro de 2018, o atual juízo recuperacional competente declarou sua parcial nulidade e determinou a apresentação de um Novo Plano para ser novamente colocado em deliberação junto aos credores;
- (ii) **CONSIDERANDO** que, diante dos apontamentos realizados pelo juízo recuperacional e pela administradora judicial nomeada, optou o **GRUPO SCHMIDT** pela revisão das medidas de (re)estruturação de sua atividade empresarial, modificando as premissas econômicas e estratégicas



do plano anteriormente apresentado, para fins de  
permitir o pleno soerguimento do **GRUPO SCHMIDT**.

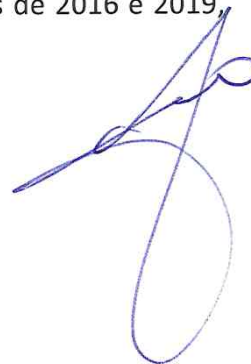
Apresenta-se o presente Laudo de Viabilidade Econômico-  
Financeira do Novo Plano de Recuperação Judicial do **GRUPO SCHMIDT**.

### 3. Premissas para análise de viabilidade econômico-financeira – Reestruturação administrativa, despesas e receitas

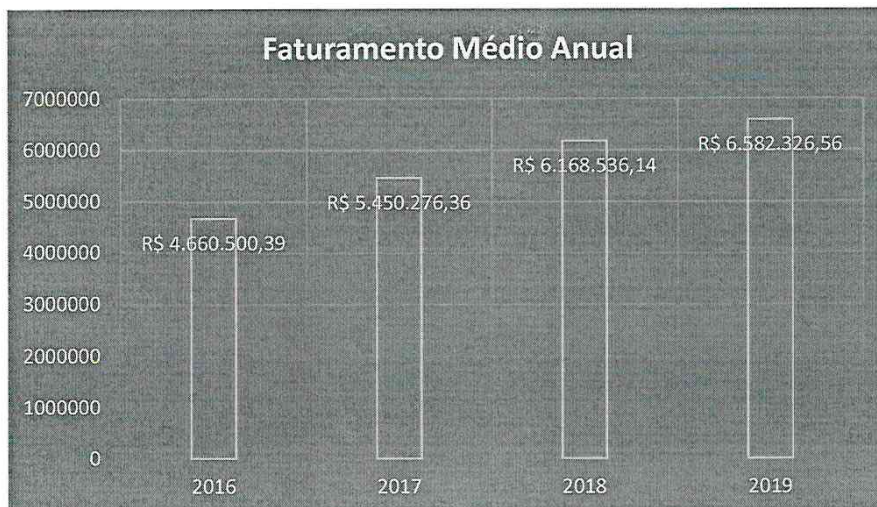
A partir das informações societárias e dos dados econômicos e mercadológicos obtidos de acordo com a atividade empresarial desenvolvida pelo **GRUPO SCHMIDT**, e com as medidas a serem implementadas por força da proposta a ser apresentada no Novo Plano de Recuperação Judicial estabeleceu-se as (novas) premissas que conduzem a análise e conclusão de viabilidade econômico-financeira do **GRUPO SCHMIDT**.

De início, é importante consignar as medidas iniciais de reestruturação já implementadas pelo **GRUPO SCHMIDT** e que contribuem para a efetivação de um novo modelo de gestão e de atuação no mercado, por meio do procedimento de recuperação judicial, o que, inclusive, até o estágio vigente da recuperação judicial, tem propiciado aumento significativo de faturamento líquido do **GRUPO SCHMIDT**.

É possível verificar o acima exposto pelo comparativo do Faturamento Médio Anual do **GRUPO SCHMIDT** entre os anos de 2016 e 2019, senão observe-se:

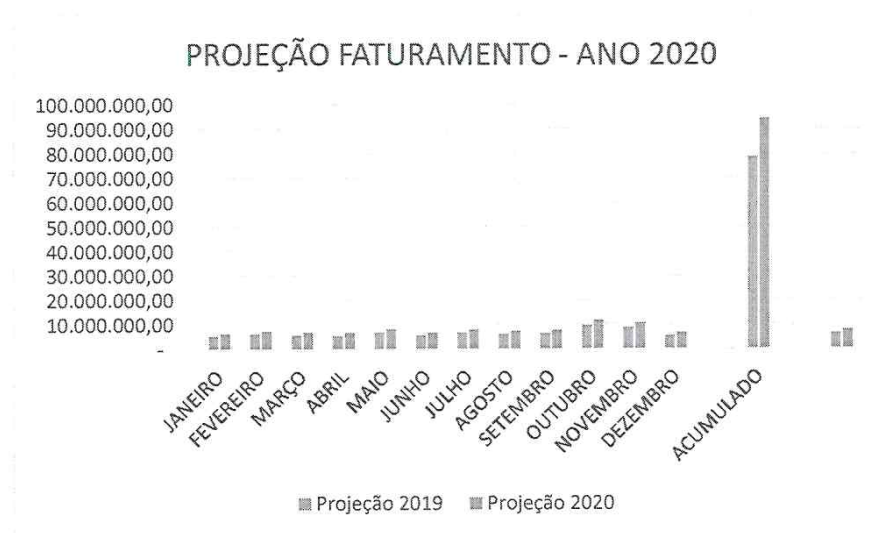






O gráfico acima demonstra, claramente, a constante curva de crescimento do faturamento experimentado nos últimos 4 (quatro) anos, sendo que, segundo as projeções realizadas para o ano de 2020, o faturamento médio tende a se aproximar de **oito milhões de reais por mês**.

Veja-se o gráfico comparativo abaixo:



O crescimento projetado para o ano de 2020, portanto, é de aproximadamente, 20% (vinte por cento).

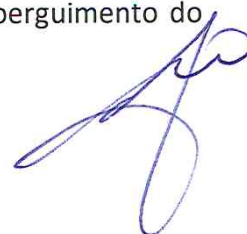


Os resultados até o momento auferidos decorrem das medidas realizadas pelo **GRUPO SCHMIDT** quanto:

- (i) a readequação de seu quadro de colaboradores, inclusive com a extinção e/ou realocação de cargos executivos, com redução salarial de seus membros;
- (ii) a readequação de sua estrutura organizacional para atender as novas demandas de mercado e de sua nova realidade empresarial, otimizando-se o processo produtivo;
- (iii) implementação de novo sistema de gerenciamento contábil e informacional, permitindo análise panorâmica e estratégica sobre todos os dados econômicos e administrativos do **GRUPO SCHMIDT**, impactando no processo de tomada de decisão para alocação de recursos e demais medidas;
- (iv) modernização de suas plantas industriais, em especial a do polo localizado no município de Campo Largo, com a aquisição de novos e modernos equipamentos para a linha de produção do **GRUPO SCHMIDT**, com investimentos que ultrapassaram o montante de **quatro milhões de reais**.

Tais medidas possibilitaram, de modo geral, a redução dos custos administrativos, operacionais e financeiros, bem como a maximização de eficiência da linha de produção, o que vem impactando diretamente no crescimento do faturamento do **GRUPO SCHMIDT**.

É a partir desse cenário que foram estabelecidas as novas premissas e condições para a elaboração das estratégias de soerguimento do **GRUPO SCHMIDT**, a saber:



- (i) A alienação de bens imóveis de propriedade do **GRUPO SCHMIDT**, ressalvados aqueles que sejam objeto de processos judiciais pertinentes ao direito de propriedade;
- (ii) A organização de parte do ativo permanente do **GRUPO SCHMIDT**, através de Unidade Produtiva Isolada – **UPI CAMPO LARGO**, para saldar **obrigações sujeitas à recuperação judicial**;
- (iii) A consolidação e (re)posicionamento estratégico da **MARCA REAL** no mercado brasileiro e no mercado internacional;
- (iv) A (re)organização do **GRUPO SCHMIDT** por meio da operação denominada **SCHMIDT**, concentrada em **POMERODE**, com o aproveitamento do potencial turístico vinculado à marca e ao parque fabril, e em **SUZANO**, com o aproveitamento do potencial da matéria-prima, visando estender sua atuação para terceiros.

A alienação dos bens imóveis do **GRUPO SCHMIDT** e da **UPI – CAMPO LARGO** permitirá, essencialmente, a quitação das obrigações trabalhistas, com a possibilidade de eventuais recursos excedentes serem destinados ao pagamento dos demais credores, sujeitos ou não ao processo de recuperação judicial.

A reorganização do **GRUPO SCHMIDT** por meio da estrutura de governança denominada **SCHMIDT**, concentrada nas operações de **POMERODE** e **SUZANO**, permitirá a reestruturação da atividade empresarial a um menor custo operacional e logístico.





Ainda, especialmente em relação à **PLANTA SUZANO**, será ampliada sua atuação no mercado, pelo fornecimento global de matéria-prima a todos os *players* do ecossistema, e não somente ao **GRUPO SCHMIDT**, o que permitirá um crescimento de faturamento de mais de 100% (cento por cento) em comparação ao que atualmente é verificado, como projetado no fluxo de caixa anexo.

Por sua vez a consolidação e o (re)posicionamento da **MARCA REAL**, valendo-se da estrutura fabril que será mantida na **PLANTA POMERODE**, permitirão a geração de fluxo de caixa para o pagamento dos demais credores sujeitos ao plano de recuperação judicial (garantia real, quirografário e ME/EPP), bem como dos credores não sujeitos (especialmente os credores tributários).

O fluxo de caixa projetado anexo demonstra tais apontamentos.

Em síntese, as projeções econômicas foram realizadas de acordo com a nova realidade organizacional e produtiva do **GRUPO SCHMIDT**, observando-se as medidas já implementadas, bem como vislumbrado as consequências advindas da proposta a ser implementada por meio do Novo Plano de Recuperação Judicial.

Destarte, tem-se que os valores da planilha anexa que compõem o fluxo econômico foram projetados a partir de julho de 2020, período entendido razoável para que o Novo Plano seja votado em Assembleia e homologado pelo juízo, permitindo-se sua imediata implementação.

Ainda, registre-se que as projeções não contemplam nenhuma nova linha de financiamento de longo prazo, salvo investimentos próprios e específicos no(s) parque(s) fabri(s).



Consigna-se, ainda, que as projeções assumem os reajustes inflacionários para as receitas futuras, aumento de custos e dissídios.

Por fim, importa destacar que o presente estudo econômico foi realizado com base em um cenário econômico realista, com base em dados, informações e prospecções atualmente existentes e com confiabilidade de mercado, não se deixando perder de vista as mais recentes previsões quanto à efetiva retomada e crescimento da economia brasileira.

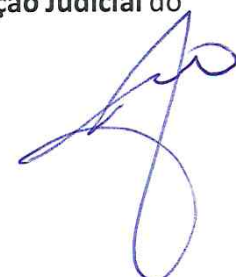
Igualmente, as recentes medidas encampadas pelo Governo Federal no âmbito do mercado de porcelanas não passaram despercebidas. Cite-se, exemplificativamente, o processo de revisão do direito *antidumping* instituído pela Resolução CAMEX Nº 3/2014 e mantido pela Circular nº. 57/2019 (ambas anexas), aplicado às importações brasileiras de objetos de louça para mesa originárias da China.

O propósito da referida medida se deve, justamente, pela constatação de que as exportações chinesas de objetos de louça continuaram a praticar *dumping* durante o período sob revisão, como apontado nas considerações iniciais do presente laudo.

Diante disso, considerando-se a atuação diligente da CAMEX, a projeção para o mercado de atuação do **GRUPO SCHMIDT** é no sentido de que haverá uma estabilidade em relação à potencial concorrência chinesa, propiciando espaço para a recuperação das empresas nesse cenário de mercado.

#### 4. Pagamento da dívida

- 4.1. **Créditos Trabalhistas:** os **Créditos Trabalhistas** serão pagos na forma disposta no **Capítulo VII do Novo Plano de Recuperação Judicial do GRUPO SCHMIDT;**



- 4.2. Créditos com Garantia Real:** os **Créditos com Garantia Real** serão pagos na forma disposta no **Capítulo VIII do Novo Plano de Recuperação Judicial do GRUPO SCHMIDT;**
- 4.3. Créditos Quirografários:** os **Créditos Quirografários** serão pagos na forma disposta no **Capítulo IX do Novo Plano de Recuperação Judicial do GRUPO SCHMIDT;**
- 4.4. Créditos de Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte:** os **Créditos de Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte** serão pagos na forma disposta no **Capítulo X do Novo Plano de Recuperação Judicial do GRUPO SCHMIDT;**
- 4.5. Créditos Tributários:** os **Créditos Tributários**, embora não submetidos à recuperação judicial, terão previsão e serem pagos na forma disposta no **Capítulo XII do Novo Plano de Recuperação Judicial do GRUPO SCHMIDT;**

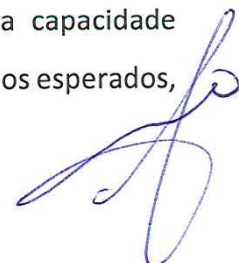
## **5. Fluxo de caixa**

O fluxo de caixa projetado pode ser analisado pela planilha anexa.

## **6. Considerações finais**

Diante do acima exposto, é possível opinar que a proposta apresentada no Novo Plano de Recuperação Judicial do **GRUPO SCHMIDT** é **viável do ponto de vista econômico e financeiro.**

Tal apontamento conclusivo não abrange a capacidade comercial e operacional do **GRUPO SCHMIDT** em atingir os resultados esperados,



uma vez que sujeitos a diversos fatores internos e externos e que refogem ao controle da empresa, seus administradores, acionistas e credores.

Por este motivo, repisa-se que as projeções econômicas realizadas não são estanques e poderão sofrer alterações a partir da configuração de novos cenários institucionais, políticos, operacionais, mercadológicos e econômicos ou modificação destes que importem na alteração da base que rege o presente laudo, ressalvando-se, porém, a viabilidade econômico-financeira, nos termos acima pontuados.

Campo Largo, 28 de novembro de 2019.



**José Domingos Castelli**  
**Coordenador Financeiro**  
**R.G 9.500.515/SP**





BRASIL  
(HTTPS://GOV.BR)ACESSIBILIDADE (/ACESSIBILIDADE)  
ALTO CONTRASTE

Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior

**CAMEX**MINISTÉRIO DA ECONOMIA  
(http://www.camex.gov.br/)

Buscar no portal



Acesso à informação (http://brasil.gov.br/barra#acesso-informacao) | Apoio à imprensa (http://www.mdic.gov.br/index.php/area-de-imprensa) | Perguntas Frequentes (/perguntas-frequentes) | Fale Conosco (/fale-conosco)

PÁGINA INICIAL (/) &gt; UNCATEGORISED (/UNCATEGORISED) &gt; RESOLUÇÕES E OUTROS DOCUMENTOS (/RESOLUCOES-CAMEX-E-OUTROS-NORMATIVOS) &gt; RESOLUÇÕES DA CAMEX (/RESOLUCOES-CAMEX-E-OUTROS-NORMATIVOS/58-RESOLUCOES-DA-CAMEX) &gt; RESOLUÇÃO Nº 03, DE 16 DE JANEIRO DE 2014

MENU



# RESOLUÇÃO Nº 03, DE 16 DE JANEIRO DE 2014

Ano do Documento: 2014

Número do Documento: 3

**Aplica direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (cinco) anos, às importações brasileiras de objetos de louça para mesa, originárias da República Popular da China.**

## RESOLUÇÃO Nº 3, DE 16 DE JANEIRO DE 2014

(Publicada no D.O.U. de 17/01/2014)

Aplica direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (cinco) anos, às importações brasileiras de objetos de louça para mesa, originárias da República Popular da China.

**O PRESIDENTE DO CONSELHO DE MINISTROS DA CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR - CAMEX**, no uso da atribuição que lhe confere o § 3º do art. 5º do Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003, e com fundamento no art. 6º da Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995, no inciso XV do art. 2º do Decreto nº 4.732, de 2003, e no art. 2º do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013,

CONSIDERANDO o que consta dos autos do Processo MDIC/SECEX 52272.001420/2012-59,

RESOLVE *ad referendum* do Conselho:

Art. 1º Encerrar a investigação com a aplicação de direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (cinco) anos, às importações brasileiras de objetos de louça para mesa, originárias da República Popular da China, comumente classificadas nos itens 6911.10.10, 6911.10.90, 6911.90.00 e 6912.00.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, a ser recolhido sob a forma de alíquota específica fixada em dólares estadunidenses por quilograma, nos montantes abaixo especificados:

Origem	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo (US\$/kg)





China	Guangxi Xin Fu Yuan Co., Ltd	1,84
	Guangdong Raoping Yuxin Ceramic Factory	2,76
	Champion Enterprises International Limited; Qingdao Power Source Co.,Ltd.; e Dasen Industrial Co.,Limited.	5,14
	Empresas chinesas identificadas no Anexo III e não constantes desta tabela	5,14
	Demais	5,14

Art. 2º O direito antidumping definido no art. 1º somente se aplica às empresas que, efetivamente, exportarem o produto em questão ao Brasil.

Art. 3º O disposto no art. 1º não se aplica aos utensílios de corte de louça importados da China.



Art 4º Homologar compromisso de preço, nos termos constantes do Anexo I desta Resolução, para amparar as importações brasileiras do produto especificado no art. 1º desta Resolução, quando originárias da República Popular da China, fabricado pelas empresas associadas à Associação Industrial de Cerâmica da China - CCIA.

Art. 5º Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão conforme o Anexo II desta Resolução.

Art. 6º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

**FERNANDO DAMATA PIMENTEL**

Este texto não substitui o publicado no D.O.U.

## ANEXO I

### Termo de Compromisso de Preços

**1. Processo Administrativo:** MDIC/SECEX 52272.001420/2012-59

**2. Empresas:** Chaozhou Qingyi Da Ceramics Manufactory Co., Ltd; Chaozhou Chaofeng Ceramic Making Co., Ltd; Chaozhou Deko Ceramics Co., Ltd; Henghui Porcelain Plant Liling Hunan China; Karperry Industrial Co., Ltd. Hunan China; Liling Hunan China; Shenzhen Gottawa Industrial Ltd.; Chaozhou Boshifa Ceramics Making Co., Ltd; Chaozhou Guidu Ceramics Co., Ltd; Shenzhen Donglin Industry Co. Ltd; Chaozhou Yongxuan Domestic Ceramics Manufactory Co., Ltd; Guangdong Songfa Ceramics Co., Ltd; Shenzhen Yuan Telford Import And Export Co., Ltd; Guangdong Dongbao Group Co., Ltd; Shenzhen Yukung Trading Co., Ltd; Nanning Panfu Industrial Trading Co., Ltd; Chaozhou Ronghua Ceramics Making Co., Ltd; Guangdong Shunxiang Porcelain Co. Ltd; Joyye Arts & Crafts Co., Ltd; Shenzhen Lexin Trading Co. Ltd; Raoping Pengfeng Ceramics Factory; Shenzhen Guangyufa Industrial Company Ltd; Raoping Sanyi Industrial Co., Ltd; Chaozhou Cheerful Porcelain Co., Ltd; Chaozhou Pengxing Ceramics Co., Ltd; Shenzhen Evergrowing Industrial Co.,



Ltd; Chaozhou Guangjia Ceramics Manufacture Co., Ltd; Chaozhou Sanhua Ceramics Industrial Co., Ltd.; Shenzhen Zhan Peng Xiang Industrial Co., Ltd; Ying-Hai (Shenzhen) Industry Dev. Co., Ltd.; Stechcol Ceramic Crafts Dev Shenzhen Co., Ltd; Shenzhen Chinaware Industries Co., Ltd.; Bestsub Technologies Co Limited; Dongguan Kennex Ceramic Ltd.; Shenzhen Shida Co., Ltd.(Shenzhen Shida Imp.& Exp. Co., Ltd); Shenzhen Communion Import And Export Co., Ltd; Liling Santang Ceramics Manufacturing Co., Ltd; Shenzhen Senyi Porcelain Industry Co., Ltd; Shenzhen Smf Investment Co., Ltd.; Shenzhen Moreroll Imp.& Exp. Co., Ltd; Hoi Hung (China) Ltd; Guangdong Quanfu Ceramics Industrial Co., Ltd; Chaozhou Fengxi Jinbaichuan Porcelain Crafts Factory; Chaozhou Lianjun Ceramics Co., Ltd; Chaozhou Weida Ceramics Making Co., Ltd; Photo Usa Electronic Graphic Inc.; Henan Zongheng Trading Co., Ltd; Shenzhen Newest Industrial Co., Ltd; Chaozhou Yu Ri Ceramics Making Co., Ltd; Chaozhou Yangguang Ceramics Co., Ltd; Chaozhou Lisheng Ceramics Co., Ltd; Hunan Xianfeng Ceramic Industry Co., Ltd.; Liling Pengxing Ceramic Factory; China Yong Feng Yuan Co., Ltd.; Shenghua Porcelain Co., Ltd; Guangdong Baofeng Ceramic Technology Development Co. Ltd; Hunan Eka Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co. Ltd; HJC (Shenzhen) Co., Ltd. (Redação dada pela RESOLUÇÃO CAMEX Nº 105, DE 04 DE NOVEMBRO DE 2015 (<http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/1572>))

2.1. As empresas supramencionadas ao item 2 são associadas à **Associação Industrial de Cerâmica da China** (“CCIA” ou a “Associação”), entidade que as representa neste termo de compromisso de preços (o “Compromisso”). As empresas relacionadas no item 2 serão identificadas posteriormente apenas como “empresas participantes”. As empresas participantes são sociedades devidamente constituídas, organizadas e existentes de acordo com as leis da República Popular da China (“China”), sendo produtoras e exportadoras de objetos de louça para mesa, produto objeto da investigação de prática antidumping a que se refere o Processo Administrativo MDIC/SECEX 52272.001420/2012-59 (a “Investigação Antidumping”), e vêm, em conformidade com a Seção V do Capítulo V do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, por meio dos representantes legais da CCIA, que as representa, assumir, como livre manifestação de suas próprias vontades, o presente Compromisso, nos termos a seguir estabelecidos. A CCIA destaca que o presente Compromisso está sendo apresentado por cada exportador, individualmente considerado. A opção pela apresentação de um documento único, apresentado formalmente pela via da associação, decorre exclusivamente da necessidade de operacionalizar a apresentação de compromisso de todas estas empresas participantes ao Departamento de Defesa Comercial (DECOM) da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, sob um formato econômico e eficiente do ponto de vista processual.

2.2. Da mesma forma, visando permitir maior facilidade de contato ao longo do período de eventual vigência deste compromisso de preços, apresentam-se as informações de contato referentes à CCIA, que atua neste ato como representante legal das empresas participantes e como ponto de contato e diálogo com o DECOM.

Razão Social: Associação Industrial de Cerâmica da China

Endereço: Avenida Fuwai nº 22B, Distrito de Xicheng, Beijing, China

Telefone: 00 86 13910050310 ou 0086-10-84683690

Fac-símile: 0086-10-84683689

Endereço Eletrônico: admin@ccianet.cn ou wangtao@rayyinlawyer.com (mailto:wangtao@rayyinlawyer.com)

Representante Legal: Guo Cheng

### 3. Disposições Gerais

3.1. Conforme os termos e condições previstos no artigo 35 e seguintes, Seção V, do Decreto nº 1.602, de 1995, no artigo 8º do Acordo Antidumping da OMC, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355 de 30 de dezembro de 1994, tal qual a Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995, as empresas participantes se comprometem a exportar para o Brasil os objetos de louça para mesa, conforme definido neste Compromisso e no processo administrativo em referência, a um preço não inferior ao estabelecido neste documento.

3.2. Em contrapartida, o Governo Brasileiro suspenderá a investigação para essas empresas e não aplicará direito antidumping definitivo sobre as exportações chinesas de objetos de louça para mesa, conforme definidos neste Compromisso e no processo administrativo em referência, que sejam produzidos e exportados pelas empresas participantes, durante todo o período de vigência do direito antidumping definitivo. Contudo, caso qualquer das empresas participantes do Compromisso descumpra as disposições neste estabelecidas, conforme apontado no item 7.2, considerar-se-á violado o Compromisso na sua totalidade e a investigação será retomada e serão aplicados os fatos disponíveis, nos termos do § 3º do art. 50 c/c Capítulo XIV do Decreto nº 8.058, de 2013.

3.3. A partir da data da publicação deste compromisso de preços no Diário Oficial da União, as exportações para o Brasil de objetos de louça para mesa, conforme definidos neste Compromisso e no processo administrativo em referência, realizadas pelas empresas participantes, diretamente ou por intermédio de suas respectivas trading companies, serão regidas pelas disposições deste Compromisso.

3.4. As empresas participantes comprometem-se a organizar as operações de exportação junto às trading companies pertinentes para que elas comprovem a origem do produto por elas exportado, fazendo com que elas apresentem no ato da exportação, a ordem de



compra e fatura de aquisição da mercadoria no mercado interno chinês, bem como qualquer outra documentação a ser exigida pelas autoridades brasileiras a fim de comprovar a origem de produção dos produtos exportados.

3.5. Para mercadorias cuja data de embarque constante no conhecimento de embarque seja anterior à de publicação deste compromisso de preços no Diário Oficial da União, não será exigido o cumprimento dos preços aqui acordados e sim o direito antidumping provisório fixado por meio da RESOLUÇÃO CAMEX Nº 57, DE 24 DE JULHO DE 2013 (<http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/1228>), publicada no Diário Oficial da União de 29 de julho de 2013, ou o direito antidumping definitivo, conforme o caso.

#### 4. Produto Objeto deste Compromisso

4.1. O produto sujeito a este compromisso de preços são os objetos de louça, para mesa, independentemente do seu grau de porosidade, classificados nos itens 6911.10.10, 6911.10.90, 6911.90.00 e 6912.00.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, exatamente como definido no processo antidumping em referência.

#### 5. Preços acordados neste Compromisso

5.1. Para os propósitos deste Compromisso, o preço de exportação do produto definido no item 4 acima, em condições CIF, líquido de demais despesas, não poderá ser inferior a US\$ 3,20/kg (três dólares estadunidenses e vinte centavos por quilograma).

5.2. Considerando o interesse das empresas participantes em oferecer uma proposta que neutralize o dano sofrido pela indústria doméstica, o preço mínimo de exportação estabelecido no item 5.1 será praticado nas exportações chinesas das empresas participantes, observando-se uma limitação de quantidade para cada ano civil, contados a partir de 1º janeiro de 2014, até o término de sua vigência. O limite de volume inicial anual ora estabelecido é de 25.000.000 kg (vinte e cinco milhões de quilogramas) para o ano de 2014 ("período-base"), sendo o volume aumentado, ao início de cada ano civil subsequente, em 5% (cinco por cento) em relação ao período anterior. Verificando-se, a partir das estatísticas oficiais de importação brasileiras, que o volume máximo foi atingido antes do término de cada ano civil, as empresas associadas da CCIA, listadas no item 2 deste Compromisso, não exportarão para o Brasil – direta ou indiretamente - o produto investigado até o término do respectivo ano civil. Iniciando-se um novo ano civil, as empresas participantes poderão retomar suas exportações para o Brasil, nos termos estabelecidos neste Compromisso, até que, novamente, atinjam o limite quantitativo estabelecido para o respectivo ano civil, quando deverão interromper suas exportações para o Brasil, até o início de novo ano civil, e assim sucessivamente até o término de vigência deste Compromisso.

5.3. Caso o compromisso ainda esteja vigente em 2019 e uma revisão de final de período não seja iniciada, o volume de exportação correspondente ao ano fiscal de 2019 será proporcional ao número de meses em que o direito definitivo esteve em vigor. Extinguindo-se o direito definitivo, o presente compromisso também será terminado e as empresas participantes ficarão livres para exportar o produto investigado sem a limitação de preço e volume ora acordados.

5.4. O prazo para pagamento concedido pelas empresas participantes aos importadores brasileiros não poderá exceder o prazo de 60 (sessenta) dias, contado a partir da data da emissão do respectivo conhecimento de embarque.

5.5. Os preços CIF de exportação compromissados deverão estar líquidos de descontos, abatimentos e quaisquer deduções ou bonificações que a empresa produtora/exportadora conferir ao importador brasileiro.

5.6. O ajuste do preço mínimo será realizado ao início de cada ano civil, utilizando-se para isso o IPCA - Índice Nacional de Preços ao Consumidor – Amplo, correspondente à variação registrada nos doze meses que compõem cada ano civil imediatamente anterior ao do reajuste.

5.7. Tendo em vista que o preço mínimo e o volume máximo estabelecidos neste Compromisso têm por objetivo possibilitar a exportação da mercadoria sem causar dano à indústria doméstica, estes poderão ser revistos, a pedido da signatária ou da indústria doméstica, ou por iniciativa da própria autoridade administrativa, caso reste demonstrado que ocorreram alterações nas condições de mercado e que as condições estabelecidas não atendam ao objetivo deste Compromisso.

#### 6. Monitoramento dos preços

6.1. Considerando a quantidade de empresas que apresenta o presente compromisso de preços, e considerando que todas elas são associadas à CCIA, a Associação ficará responsável por organizar um comitê de controle e monitoramento de exportações ao Brasil de objetos de louça, para mesa (o "Comitê"). A partir da entrada em vigor deste compromisso de preços, o Comitê será responsável por implementar o sistema de monitoramento de preços, em conformidade com os termos abaixo.

6.2. As empresas participantes serão obrigadas, anteriormente ao embarque do produto, a submeter à CCIA um requerimento contendo todos os documentos relacionados à exportação. Este requerimento será inspecionado pela CCIA, na pessoa do Comitê, que deverá aprová-lo e selá-lo, indicando sua conformidade. O presente Compromisso se aplicará exclusivamente aos produtos contendo



aprovação e o selo da CCIA, estando as referidas empresas participantes proibidas de exportar o produto objeto deste Compromisso fora do volume acordado.

6.3. De forma a permitir o monitoramento do cumprimento deste compromisso de preços, as empresas participantes fornecerão informações às autoridades competentes, em formato a ser determinado pela autoridade, contendo todas as transações comerciais ao Brasil do produto objeto deste Compromisso. Tais informações deverão ser providenciadas semestralmente, em até 40 (quarenta) dias a contar do término de cada respectivo semestre.

6.4. O DECOM poderá conduzir verificações **in loco** nas instalações das empresas participantes deste Compromisso, sempre e quando julgar necessário para o bom e fiel cumprimento deste Compromisso. As verificações **in loco** seguirão as disposições dos §§ 1º e 2º do art. 52, do Capítulo XIII do Decreto nº 8.058, de 2013, mas a sua não autorização ou sua autorização intempestiva configurará violação do Compromisso, segundo art. 69 do referido Decreto.

6.5. Caso existam motivos razoáveis que indiquem que os termos do presente compromisso de preços não estejam sendo cumpridos por qualquer das empresas participantes, o DECOM poderá requerer que se apresentem informações antes do término de cada período de seis meses. Nesta situação, o DECOM também poderá conduzir qualquer verificação **in loco**, a despeito do estabelecido no item 6.4. acima.

6.6. O disposto no parágrafo único do art. 71 do Decreto nº 8.058, de 2013, será aplicado caso qualquer das empresas participantes deixe de cumprir com o disposto na presente seção.

6.7. As empresas participantes comprometem-se, por intermédio da CCIA, a realizar reuniões e entendimentos com o DECOM, se solicitado por pedido dessas ou da autoridade administrativa, sobre quaisquer dificuldades ou dúvidas, técnicas ou não, que possam surgir durante a implementação e posterior aplicação do presente Compromisso.

## 7. Violação do Compromisso de Preços

7.1. As empresas participantes se comprometem a não violar qualquer disposição deste Compromisso. Adicionalmente, as empresas participantes se comprometem, não obstante as demais obrigações, a:

- 7.1.1. Não conceder descontos, abatimentos, ou qualquer outro benefício aos seus clientes, quer direta ou indiretamente ligados a uma venda do produto em questão, que implique preço compromissado inferior ao acordado;
- 7.1.2. Não pagar comissão que implique preço compromissado inferior ao acordado;
- 7.1.3. Não apresentar descrições enganosas ou falsas das quantidades, características ou qualidades de qualquer venda do produto em questão;
- 7.1.4. Não prestar declarações enganosas ou falsas sobre a classificação aduaneira do produto em questão;
- 7.1.5. Não prestar declarações enganosas ou falsas sobre a origem do produto em questão ou sobre a identidade do produtor/exportador;
- 7.1.6. Não exportar mercadoria ao amparo deste Compromisso não fabricada pelos produtores relacionados no item 2 do presente Compromisso.
- 7.1.7. Não efetuar acerto de dívida relacionada a qualquer operação de exportação para o Brasil por meio de quaisquer acordos de compensação, através de troca direta, ou qualquer outra forma de pagamento que não dinheiro ou método equivalente;
- 7.1.8. Não emitir fatura comercial ou nota fiscal de revenda cujos preços líquidos de venda não estejam em conformidade com os preços compromissados;
- 7.1.9. Não emitir fatura comercial ou nota fiscal de revenda para as quais a transação financeira subjacente (por exemplo, o valor efetivamente recebido do comprador após quaisquer ajustes das notas de crédito/débito e similares) não esteja em conformidade com o valor nominal da fatura comercial;
- 7.1.10. Não se envolver em práticas de circunvenção.

7.2. Considerando que este Compromisso está sendo apresentado pela Associação para comprometer todas as associadas listadas no item 2, a CCIA e todas as empresas participantes deste Compromisso estão cientes de que o descumprimento dos termos do presente Compromisso por qualquer destas empresas, implicará a violação do Compromisso de Preços para todas as demais empresas ora compromissadas.

## 8. Duração do Compromisso de Preços

8.1. O presente Compromisso de Preços entrará em vigor a partir da data de publicação no Diário Oficial da União do ato pertinente à sua homologação, e vigorará por um período de 5 (cinco) anos, exceto no caso de se preferir uma determinação em conformidade com o estabelecido no art. 93 e no Capítulo VIII do Decreto nº 8.058, de 2013, quanto à extensão, modificação ou revogação do presente Compromisso.

8.2. Este Compromisso de Preços se manterá vigente durante quaisquer revisões que possam ocorrer, conforme mencionado no parágrafo acima.



## ANEXO II

## 1. DO PROCESSO

## 1.1 Da petição

Em 26 de julho de 2012, as empresas Oxford Porcelanas S.A. e Indústria e Comércio de Cerâmica Tirolesa Ltda. (Studio Tacto), doravante também denominadas simplesmente Oxford e Studio Tacto ou petionárias, protocolaram no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC petição de abertura de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de objetos de louça para mesa, independente do seu grau de porosidade, usualmente classificados nos itens 6911.10.10, 6911.10.90, 6911.90.00 e 6912.00.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, quando originárias da República Popular da China (China) e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Após o exame preliminar da petição, o Departamento de Defesa Comercial – DECOM, em 3 de outubro de 2012, solicitou à petionária, com base no caput do artigo 19 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995 (doravante também denominado Regulamento Brasileiro), por meio do Ofício nº 06.703/2012/CGAP/DECOM/SECEX, informações complementares àquelas fornecidas na petição. As petionárias protocolaram as informações em 18 de outubro de 2012.

Após a análise da petição e das informações complementares, em 4 de dezembro de 2012, foi informado às petionárias, por meio do Ofício nº 08.940/2012/CGAP/DECOM/SECEX, que a petição fora considerada devidamente instruída, em conformidade com o § 2º do artigo 19 do Regulamento Brasileiro.

## 1.2 Da notificação ao governo do país exportador

Em atendimento ao que determina o artigo 23 do Regulamento Brasileiro, o governo da China foi notificado da existência de petição instruída com vistas à abertura de investigação de dumping de que trata o presente processo, por meio dos Ofícios nºs 09.080 e 09.081/2012/CGAP/DECOM/SECEX, de 12 de dezembro de 2012.



## 1.3 Da abertura da investigação

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 46, de 18 de dezembro de 2012, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de objetos de louça para mesa da China para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendada a abertura da investigação.

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 69, de 21 de dezembro de 2012, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 26 de dezembro de 2012.

## 1.4 Das notificações de abertura da investigação e da solicitação de informações às partes interessadas

Em atendimento ao que dispõe o § 2º do art. 21 do Decreto nº 1.602, de 1995, notificou-se do início da investigação as petionárias, os importadores e fabricantes/exportadores - identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela RFB -, o governo da China, a empresa indicada como produtora/exportadora de terceiro país de economia de mercado e o governo do país indicado como terceiro país de economia de mercado, tendo sido encaminhada cópia da Circular SECEX nº 69, de 2012.

Considerando que, para fins de defesa comercial, a República Popular da China não é considerada um país de economia predominantemente de mercado, as partes interessadas também foram notificadas de que se pretendia utilizar a República da Colômbia como terceiro país de economia de mercado para fins de apuração do valor normal daquele país.

Foi solicitado à Embaixada da China que as empresas identificadas como produtoras/exportadoras para o Brasil do produto objeto da investigação, mas cujos endereços não foram localizados, fossem também notificadas do início da investigação.

Observando o disposto no § 4º do art. 21 do Decreto supramencionado, aos fabricantes/exportadores e ao governo do país exportador também foram enviadas cópias do texto completo não-confidencial da petição que deu origem à investigação.

Ressalte-se que, em virtude do expressivo número de produtores/exportadores identificados, de tal sorte que se tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, foram selecionadas, consoante previsão contida no art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, e no art. 6.10 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio, os exportadores que representaram o maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do produto sob investigação da China para o Brasil. Foi concedido ainda prazo de 15 dias, contado a partir da expedição da notificação de abertura, para que os produtores/exportadores se manifestassem acerca dessa seleção. Dessa forma, foram enviados questionários para os seguintes produtores/exportadores, identificados: Guangxi Xin Fu Yuan Co., Ltd; Shenzhen Evergrowing Industrial Co Ltd; Guangxi Chengdahang Imp & Exp Co. Ltd; Shandong Zhongyi Macca Light Industrial Products Co.,Ltd; Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co. Ltd.; Shenzhen Yuking Trading Co., Ltd; Champion Enterprises International Limited; Qingdao Power Source Co.,Ltd. e Dasen Industrial Co.,Limited, que representam 18,3% do total exportado da China para o Brasil no período investigado.

Cabe mencionar que a seleção definida não foi objeto de contestação pelas partes interessadas.

Quanto aos produtores nacionais, foram enviados questionários para Porto Brasil Cerâmica Ltda., Porcelana Schmidt S.A e Germer Porcelanas Finas S.A. De acordo com informação fornecida pelo Sindicato das Indústrias da Cerâmica de Pó de Pedra, da Porcelana e da Louça de Barro do Estado de São Paulo (Sindilouça), estes fabricantes responderiam, em conjunto com as petionárias, por cerca de 90% da produção nacional. Com relação aos importadores, foram enviados questionários a todos aqueles identificados com base nos dados detalhados das importações brasileiras fornecidas pela Secretaria da Receita Federal do Brasil.

Também foi enviado questionário para a Loceria Colombiana S.A (Vajillas Corona), produtora de objetos de louça sediada no terceiro país escolhido para a apuração do valor normal.

A RFB, em cumprimento ao disposto no art. 22 do Decreto nº 1.602, de 1995, também foi notificada da abertura da investigação.





## 1.5 Do recebimento das informações solicitadas

### 1.5.1 Dos produtores nacionais

A Oxford e a Studio Tacto apresentaram suas informações na petição de abertura da investigação em epígrafe e quando da apresentação das suas informações complementares.

As empresas Germer, Schmidt e Porto Brasil, apesar de terem manifestado apoio à petição apresentada pela Oxford e pela Studio Tacto, não responderam ao questionário do produtor nacional.

Nesse contexto, foi solicitado às referidas empresas e ao Sindilouça que fornecessem os dados relativos exclusivamente ao volume de vendas de objetos de louça destinadas ao mercado brasileiro no período de abril de 2007 a março de 2012. Em 27 de junho de 2013, o Sindilouça, em nome dos produtores nacionais de objetos de louça para mesa, encaminhou as informações solicitadas. Além disso, as empresas Germer e Schmidt, em resposta à solicitação, apresentaram os seus dados relativos à quantidade de objetos de louça vendida por cada uma delas durante o período objeto da investigação.

### 1.5.2 Dos importadores

As seguintes empresas importadoras apresentaram suas respostas dentro do prazo previsto no Regulamento Brasileiro: Art Hot Transfer Distribuidora Ltda., Artes Zu Comércio e Artesanato Ltda., Bemba Representação e Comércio S.A., Brinox Metalúrgica S.A., C&C Casa e Construção Ltda., Caandies Confeitaria de Papel Ltda., Companhia Brasileira de Distribuição, Colorkit Com. e Imp de Material Fotográfico Digital Ltda., Cromus Embalagens Indústria e Comércio Ltda., Decorvision Import and Export Ltda., Decminas Distribuição e Logística S.A., Del Lujan Importação e Exportação Ltda., DLD Comércio Varejista Ltda., Docesar Distribuidora de Cristais Ltda., Editora Caras S.A., Editora Salvat do Brasil Ltda., El Brasil Exportadora e Importadora Ltda., Esper Comércio e Serviços de Informática Ltda., F F Comércio de Variedades Ltda., Full Fit Indústria e Comércio Ltda., Gazin Indústria e Comércio de Móveis e Eletrodomésticos Ltda., HCL Comércio Exterior Ltda., IEX Trading Comércio Exterior Ltda., Imeltron Comércio Exportação e Importação Ltda., J. Martins Supermercados Planalto Ltda., SS Comércio de Cosméticos e Produtos de Higiene Pessoal Ltda., Jpex Comércio Importação e Exportação Ltda., Jurandir Pires Galdino & Cia Ltda., Kunstek Comércio de Plásticos e Tecidos Ltda., Lojas Le Biscuit S.A., Leroy Merlin Companhia Brasileira de Bricolagem, Indústria e Comércio de Porcelanas Lu Ltda., Mariano Ivasko & Cia Ltda., Metalnox Indústria Metalúrgica Ltda., Mmartan Têxtil Ltda., Nestlé Brasil Ltda., Ping Pong Brasil Restaurantes Ltda., Premium Comércio, Importação e Exportação de Artigos de Presentes Ltda., Protransfer Jel Comércio de Informática Ltda., Resitech Brazilian Quality Group Ltda., Rituais do Brasil Distribuidora de Cosméticos Ltda., Rojemac Importação e Exportação Ltda., Rosh Distribuidora e Importadora de Amarelo e Presentes Ltda., Tellerina Comércio de Presentes e Artigos para Decoração S.A., Texas Imports, Comércio, Importação e Exportação Ltda., Toyland Comercial, Distribuidora, Tecidos e Aplicativos de Construção Civil Ltda., Wacky Importação Ltda., Wal-Mart Brasil Ltda., WMS Supermercados do Brasil Ltda., Bompreço Bahia Supermercados Ltda., Bompreço Supermercados do Nordeste Ltda., Wanli Copa Comércio Importação e Exportação Ltda. e Yangzi Brasil Corporation Ltda.

As empresas importadoras a seguir solicitaram exclusão da investigação: Am Trading e Comércio Ltda., Arc Comércio de Utilidades para o Lar Ltda., Chang & Ji Mei Ltda., Collectanea Móveis e Objetos de Arte Ltda. e Empório Andaluzia Ltda. A Am Trading e a Collectanea Móveis e Objetos de Arte Ltda. alegaram que teriam realizado apenas uma única importação em todo o período da investigação e que não teriam interesse em realizar novas importações de objetos de louça. A Chang & Ji Mei questionou acerca da obrigatoriedade de apresentação de resposta ao questionário e, tendo sido informada acerca do caráter cooperativo dos importadores, solicitou a exclusão da investigação. A Empório Andaluzia declarou que não possuía interesse em participar do processo. A Arc Comércio de Utilidades para o Lar Ltda solicitou a exclusão do processo tendo apresentado a alegação de que nunca realizou importações do produto objeto da investigação.

A empresa M.S.W. Comercial Ltda. solicitou a prorrogação por 10 dias do prazo para a entrega da resposta ao questionário do importador, que foi deferida. Isso não obstante, a resposta da empresa ao questionário do importador foi apresentada intempestivamente.

As empresas Supermercado Nordeste Ltda., J.F.W.T. Resina Decorativa Ltda., Tenda Atacado Ltda., Irmãos Muffato & Cia Ltda., IBAC – Indústria Brasileira de Alimentos e Chocolates Ltda., Bracol – Comercial Importadora Ltda. e LL Maffeis Importação e Comércio Ltda. apresentaram respostas ao questionário do importador fora do prazo estabelecido, tendo sido notificadas de que as informações constantes de suas respostas não seriam anexadas aos autos do processo e que não seriam consideradas nas determinações.

Foram solicitadas informações complementares e esclarecimentos adicionais às respostas ao questionário do importador às empresas Bemba Representação e Comércio S.A., C&C Casa e Construção Ltda., Full Fit Indústria e Comercio Ltda., Metalnox Indústria Metalúrgica Ltda., Rojemac Importação e Exportação Ltda., Toyland Comercial, Distribuidora, Tellerina Comércio de Presentes e Artigos para Decoração S.A. Essas empresas encaminharam tais informações e esclarecimentos dentro dos prazos estipulados.

### 1.5.3 Dos produtores/exportadores

Conforme já mencionado anteriormente, no caso da República Popular da China, em razão do elevado número de produtores exportadores de objetos de louça para o Brasil e tendo em vista o disposto na alínea "b" do § 1º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi efetuada seleção das empresas que representavam o maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações da China para o Brasil com vistas ao cálculo de margem individual de dumping.

Foram incluídas na seleção efetuada as empresas: Guangxi Xin Fu Yuan Co., Ltd., Shandong Zhongyi Macca Light Industrial Products Co., Ltd., Shenzhen Evergrowing Industrial Co., Ltd., Guangxi Chengdahang Imp & Exp Co., Ltd., Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd., Shenzhen Yuking Trading Co., Ltd., Champion Enterprises Internacional Limited, Qingdao Power Source Co., Ltd., Dasen Industrial Co., Ltd., que foram responsáveis, em P5, por 18,3% das importações brasileiras de objetos de louça.

As empresas Champion Enterprises Internacional Limited, Qingdao Power Source Co., Ltd., Dasen Industrial Co., Ltd. e Shenzhen Evergrowing Industrial Co., Ltd. não apresentaram resposta ao questionário do produtor/exportador.



A resposta ao questionário da empresa Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd. foi apresentada por representantes que não estavam, por ocasião do protocolo da resposta, devidamente habilitados para atuar em nome da empresa. Nesse sentido, a resposta desse produtor/exportador foi recebida como ato urgente, praticado por representantes não habilitados no processo. A empresa foi então notificada de que disporia do prazo improrrogável de 15 (quinze) dias para regularizar a situação de seus representantes. Como a empresa não cumpriu o prazo estabelecido, sua resposta não foi juntada aos autos do processo em questão.

A empresa Guangxi Chengdahang Imp. & Exp. Co., Ltd respondeu tempestivamente ao questionário, em conjunto com a Beiliu Quanli Ceramic Co Ltd, a qual não havia sido selecionada nem identificada como produtora ou exportadora do produto objeto da investigação entre abril de 2011 e março de 2012. Entretanto, em sua resposta ao questionário, a Chengdahang informou adquirir os produtos exportados ao Brasil de quatro empresas produtoras chinesas, sendo que uma delas seria, segundo a exportadora, a empresa não relacionada Beiliu Quanli Ceramic Co., Ltd.

Nesse contexto, constatou-se que a Chengdahang não era efetivamente fabricante do produto objeto da investigação, como constava nos dados de importação detalhados fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil. Logo, não manufaturando o produto objeto da investigação, a empresa se tratava, de fato, apenas de uma **trading company**.

Deve-se ressaltar que são enviados, usualmente, questionários aos fabricantes do produto objeto da investigação. Isso ocorre porque a análise efetuada busca avaliar informações a respeito do produto exportado ao Brasil, como seu processo produtivo, custo de produção, entre outras. Considerando que as **trading companies** não dispõem dessas informações, não são apuradas, normalmente, margens de dumping individualizadas para esse tipo de empresa. Além disso, são os fabricantes do produto objeto da investigação que determinam, de fato, os preços dos produtos a serem exportados para o Brasil. É a partir do preço por eles praticado que a **trading company** comercializa os produtos.

No que diz respeito à empresa Beiliu Quanli, vale destacar que a sua resposta ao questionário não foi juntada aos autos pois a sua apresentação teria sido realizada por representante que não estava devidamente habilitado e cuja, regularização, não ocorreu no prazo regulamentar. Como a resposta da Beiliu Quanli foi apresentada conjuntamente à da **trading company** Guangxi Chengdahang, respostas de nenhuma das duas empresa pôde ser anexada aos autos do processo.

As empresas exportadoras a seguir relacionadas solicitaram tempestivamente a prorrogação do prazo para responder ao questionário, fornecendo as respectivas justificativas, e apresentaram suas respostas dentro do prazo estendido: Guangxi Xin Fu Yuan Co. Ltd., Shandong Zhongyi Macca Light Industrial Products Co., Ltd. e Shenzhen Yuking Trading Co., Ltd.

Cabe esclarecer que a Shenzhen Yuking respondeu ao questionário em conjunto com a empresa Guangdong Raoping Yuxin Factory, uma vez as duas empresas são relacionadas, sendo que a primeira é apenas exportadora e a segunda é produtora de objetos de louça na China.

#### 1.5.4 Do produtor de terceiro país de economia de mercado

A empresa Locería Colombiana S.A., para a qual foi encaminhado o questionário de terceiro país de economia de mercado, protocolou sua resposta em 28 de março de 2013 e informou que alguns de seus dados eram confidenciais devido à concorrência com as próprias petionárias. Na ocasião, a empresa forneceu informações relativas às suas vendas de objetos de louça destinadas ao mercado interno da Colômbia.

No dia 15 de maio de 2013, foram solicitadas informações complementares àquelas apresentadas em resposta ao questionário. Em 26 de junho de 2013, a empresa respondeu que iria disponibilizar as informações requeridas durante eventual verificação **in loco** a ser realizada pelos técnicos do DECOM.

#### 1.5.5 Das associações

Em documento protocolado no dia 21 de janeiro de 2013, a Associação Brasileira de Importadores, Produtores e Distribuidores de Bens de Consumo, doravante denominada ABCON, solicitou sua habilitação como parte interessada no processo de investigação em epígrafe. Diante da generalidade de segmentos atendidos pela ABCON, uma vez que a referida Associação representa diversos setores produtivos, em um primeiro instante, a solicitação foi indeferida, por entender que a Associação não representaria especificamente os importadores do produto objeto da investigação.

Em 1º de fevereiro de 2013, a ABCON enviou comunicação solicitando que fosse reconsiderado seu pedido de habilitação, alegando que dentre seus associados estariam 28 empresas que haviam importado o produto objeto da investigação durante o período analisado. Diante do exposto, considerando que a ABCON havia comprovado que representava parcela significativa dos importadores brasileiros do produto objeto da investigação, a decisão foi revista e passou-se a considerar a Associação como parte interessada no processo.

Por sua vez, a Associação Industrial de Cerâmica da China (CCIA) protocolou, no dia 21 de janeiro de 2013, um requerimento solicitando sua habilitação como parte interessada no processo, informando que representaria suas associadas no curso da investigação. Com base na alínea c do §3º do art. 21 do Decreto nº 1.602/95, foi informado à CCIA que a Associação já seria parte interessada no processo por constituir entidade de classe que representava os interesses dos exportadores brasileiros de objetos de louça.

#### 1.5.6 Das manifestações acerca do recebimento das informações solicitadas

A Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co. Ltd., em 16 de dezembro de 2013, protocolou sua manifestação final alegando haver cooperado com a investigação desde o início. A empresa declarou que, no entanto, houve um atraso na regularização da representação processual da empresa, devido à longa tramitação do documento no procedimento de consularização. A empresa afirmou que o ocorrido teria sido alheio à sua vontade e acrescentou que *“penalizar a empresa por mau desempenho das funções do consulado brasileiro é inteiramente desproporcional e desarrazoado”*.



A Zhongli entendeu que o questionário do produtor/exportador apresentado por ela não deveria ter sido desconsiderado, ainda que “tenha sido entregue com não atendimento, temporário, aos requisitos formais de representação”. A empresa comentou ainda que “a melhor prática internacional é a de valorizar as informações prestadas, com as devidas ressalvas relativas a eventuais problemas materiais encontrados, e não simplesmente desconsiderá-las”.

A empresa Guangxi Chengdahang Imp. & Exp. Co. Ltd, em sua manifestação protocolada no dia 16 de dezembro de 2013, demonstrou sua insatisfação em relação à desconsideração da resposta ao questionário oferecido pela empresa, em decorrência da apresentação de resposta conjunta com a empresa Guangxi Quanli Ceramic Co., Ltd, cuja procuração não fora apresentada tempestivamente. Entretanto, a empresa Chengdahang argumenta que em nenhum momento a Nota Técnica nº 119 contradisse o fato de que a empresa está regularmente representada nos autos, que comprovadamente exportou o produto objeto da investigação e que atuou tempestivamente e regularmente em todos os seus atos processuais, ainda que com dados de produção de terceiros (Quanli).

Nesse sentido, a empresa argumenta que eventual irregularidade relativa à representação processual de um terceiro, nesse caso a empresa Quanli, não pode vir a prejudicar a Chengdahang pela atribuição de margem mais gravosa com base na melhor informação disponível.

A Chengdahang afirma também que a fundamentação utilizada - na qual alega que as **trading companies** não dispõem de informações necessárias a respeito do produto, custo de produção e processo produtivo - não é apta para justificar a desconsideração de sua resposta. Primeiramente, a exportadora lembra foi enviado o questionário à Chengdahang, selecionando-a para fornecer informações. E, em segundo lugar, a despeito da presunção de que as **trading companies** não dispõem das informações necessárias, é fato que a empresa prestou estas informações, as quais foram juntadas aos autos. A exportadora ressaltou ainda que não foi atribuído à China o tratamento de economia de mercado, “*de modo que informações como custos e outras são desnecessárias para a análise do DECOM*”. Enfim, a empresa Chengdahang apontou a ocorrência de erro material, uma vez que se comparou com partes que não cooperaram com a investigação. Nesse sentido, a exportadora requisita a atribuição de margem individualizada a seus produtos e, caso não seja esse o entendimento, requer, pelo menos, a aplicação da margem aplicada às demais partes interessadas conhecidas.



#### 1.5.7 Do posicionamento acerca do recebimento das informações solicitadas

Não obstante as alusões arroladas pela Zhongli, observando-se a fluência dos prazos relativos à regularização da representação processual, constata-se que a requerente descumpriu tais prazos. De fato, a resposta ao questionário foi protocolada em 12 de março de 2013 por representantes que não estavam, no momento, devidamente habilitados para atuar no processo em nome da requerente.

Portanto, com fulcro no §1º do art. 8º, Portaria SECEX nº 41/2012, a Zhongli dispôs do período improrrogável de 15 (quinze) dias contados da entrega da resposta para regularizar a situação de seus representantes. Ou seja, ela deveria ter apresentado o instrumento de mandato até o dia 27 de março de 2013 já que o último dia para oferecer a resposta foi dia 12 de março de 2013. Insta mencionar que, em 28 de março de 2013, a empresa solicitou dilação de prazo para a regularização da representação, ao que foi informada que não haveria concessão em razão de expressa previsão legal de impossibilidade de prorrogação (Ofício nº 01.846/2013/CGAC/DECOM/SECEX). Assim, a resposta ao questionário não foi juntada aos autos e não foi levada em conta para o cálculo do direito antidumping provisório.

Nesse sentido, por mais que se devam levar em consideração as dificuldades enfrentadas pelas partes, a atuação também deve ser orientada pelos princípios da razoabilidade e da proporcionalidade, previstos na Lei nº 9.784/99, art. 2º, parágrafo único, inciso VI, como mencionado pela requerente. Assim é que os prazos foram firmados, inclusive os de regularização da representação processual, tendo em conta dificuldades eventualmente enfrentadas pelas partes, mas também a duração razoável do procedimento.

No que tange à alegação de que se teria inovado no ordenamento jurídico concernente à defesa comercial ao impor direito antidumping mais gravoso à requerente, tem-se que toda e qualquer atuação encontra-se respaldada legalmente. Com efeito, o artigo 6, parágrafo 10 do Acordo Antidumping (AAD), estatuído pela Organização Mundial do Comércio (OMC), dispõe que, caso a parte não forneça a informação dentro de período razoável, a autoridade tem a aptidão para estabelecer suas conclusões com base na melhor informação disponível. O mesmo dispõe o art. 27, §3º do Decreto nº 1.602/95, o qual regulamenta as normas que disciplinam os procedimentos administrativos, relativos à aplicação de medidas antidumping.

Deste modo, a razão da recusa da resposta ao questionário apresentada pela Zhongli encontra-se incontestavelmente amparada pela legislação regulamentadora do processo de investigação antidumping. Esta recusa teve por implicação o estabelecimento do direito antidumping com base na melhor informação disponível, segundo autoriza o art. 13, §3º c/c art. 66 do Decreto nº 1.602/95.

No que concerne à suposta ofensa aos princípios constitucionais da isonomia e impessoalidade somada a tratamento discriminatório vedado pelo GATT, tem-se já demonstrado que a exportadora não se encontra na mesma situação que as empresas que apresentaram respostas tempestivas. Isso porque a sua resposta, conforme evidenciado, não foi protocolada com a documentação exigida dentro dos prazos previstos na legislação. Logo, não foi tempestiva, e, assim, não há que se falar em cooperação por parte da requerente e nem de cálculo de margem individualizada. Nesse sentido, importa citar o art. 66, §4º do Decreto nº 1.602/95 e artigo 6, parágrafo 7, Anexo II do AAD, os quais preveem a possibilidade de resultado menos favorável para a parte que não tenha cooperado.

Por outro lado, no caso das empresas exportadoras chinesas identificadas como partes interessadas no processo, selecionadas para responder ao questionário do exportador por ocasião da abertura da investigação, mas que não apresentaram as respostas como requerido, o direito antidumping proposto baseou-se na margem de dumping calculada para a empresa Shandong Zhongyi Macca Light Industrial Products Co., Ltd. Tal decisão encontra-se amparada pelos já citados art. 66, §4º do Decreto nº 1.602/95 e artigo 6, parágrafo 7, Anexo II do AAD, os quais preveem a possibilidade de resultado menos favorável para a parte que não tenha cooperado.

#### 1.6 Das verificações in loco

Com base no § 2º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, técnicos do DECOM realizaram verificações **in loco** nas instalações da Studio Tacto e Oxford, no intuito de averiguar a veracidade das informações prestadas na petição de abertura da investigação e em





suas complementações, e de obter maior detalhamento dos dados fornecidos.

A verificação **in loco** dos dados apresentados pela Studio Tacto ocorreu no período de 13 a 17 de maio de 2013. A verificação **in loco** dos dados apresentados pela Oxford foi realizada do dia 20 ao dia 24 de maio de 2013.

Na ocasião, foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados relativos à produção, capacidade instalada, vendas, faturamento, estoques, número de empregados, massa salarial, custos de produção, demonstração de resultados, fluxo de caixa e retorno de investimentos. Além disso, foram obtidos esclarecimentos acerca do processo produtivo dos objetos de louça, além da estrutura organizacional das citadas empresas.

Foram consideradas válidas as informações fornecidas pelas empresas, bem como as correções e os esclarecimentos prestados. Os indicadores da indústria doméstica constantes desta Resolução incorporam os resultados das mencionadas verificações **in loco**.

Os relatórios das verificações **in loco** constam dos autos do processo, em sua versão reservada. Os documentos comprobatórios, relativos aos dados verificados, foram recebidos em bases confidenciais.

Nos termos do § 1º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, técnicos do DECOM também realizaram verificações **in loco** nas instalações dos produtores/exportadores Guangxi Xin Fu Yuan Co., Ltd., no período de 19 a 20 de agosto de 2013, em Guangxi, China; Shandong Zhongyi Macca Light Industrial Products Co., Ltd., no período de 22 a 23 de agosto de 2013, em Shangdong, China; e Shenzhen Yukung Trading Co., Ltd., no período de 26 a 27 de agosto de 2013, em Shenzhen, China, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pelas empresas no curso da investigação.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, encaminhados previamente às empresas, tendo sido analisados os dados apresentados nas respostas aos questionários e em suas informações complementares. Os dados dos produtores/exportadores constantes desta Resolução levam em consideração os resultados das mencionadas verificações **in loco**.

Durante a verificação **in loco** ocorrida na Shandong Zhongyi Macca Light Industrial Products Co. Ltd., a equipe do DECOM apurou que a empresa comprava o produto pré-fabricado (a cerâmica pintada e sem decoração) e apenas fazia a decoração das peças de cerâmica. A exportadora explicou que adquiria os produtos pré-fabricados de diversas companhias diferentes que, segundo ela, seriam relacionadas. A partir das peças adquiridas prontas e pintadas, a empresa aplicaria a decoração, que consiste de um adesivo com desenhos ou o nome do cliente, e coloca os produtos em um forno para fixação da referida decoração. Verificou-se, portanto, que a Zhongyi Macca somente realiza a última etapa do processo produtivo, ou seja, a decoração e posterior embalagem dos produtos pré-fabricados.

As versões reservadas dos Relatórios de Verificação **in loco** das empresas citadas constam dos autos reservados do processo e os documentos comprobatórios apresentados durante as verificações foram recebidos em bases confidenciais.

Nos termos do § 1º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi realizada verificação **in loco** também nas instalações da produtora do terceiro país de economia de mercado - Locería Colombiana -, a qual ocorreu no período de 23 a 25 de setembro de 2013 nas cidades de Caldas e de Medellín, Colômbia, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

Foram cumpridos os procedimentos previstos no roteiro de verificação, encaminhado previamente à empresa, tendo sido verificados os dados apresentados na resposta ao questionário. No curso da verificação a Locería Colombiana forneceu à equipe investigadora os dados que não haviam sido apresentados em resposta ao pedido de informações complementares. Os dados do produtor do terceiro país de economia de mercado constante desta Resolução levam em consideração os resultados da mencionada verificação **in loco**.

A versão não-sigilosa do Relatório de Verificação **in loco** da empresa citada consta dos autos reservados do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

#### 1.7 Da prorrogação da investigação

Em 17 de outubro de 2013, notificou-se todas as partes interessadas conhecidas de que, nos termos da Circular SECEX nº 59, de 4 de outubro de 2013, publicada no D.O.U de 7 de outubro de 2013, o prazo regulamentar para o encerramento da investigação, 26 de dezembro de 2013, fora prorrogado por até seis meses, consoante o art. 39 do Decreto nº 1.602, de 1995.

#### 1.8 Da audiência de meio de período

Por intermédio de correspondências protocoladas em 18 de fevereiro de 2013, a ABCON e a Associação Industrial de Cerâmica da China (CCIA) solicitaram a realização de audiência nos termos do art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995, com o objetivo de discutir a definição do produto objeto da investigação e a similaridade entre o produto importado e aquele fabricado pela indústria doméstica.

Acrescenta-se que as empresas Rojemac, Toyland, Bemba e Full Fit também solicitaram, em correspondências protocoladas no dia 15 de março de 2013, o agendamento de uma audiência para discutir a definição do produto objeto da investigação.

Considerando que as solicitações mencionadas acima foram apresentadas tempestivamente, foram convocadas as partes interessadas para participarem de uma audiência, que foi realizada no dia 4 de setembro de 2013, para tratar dos referidos temas.

Participaram da audiência, além de funcionários do DECOM, representantes da Confederação Nacional do Comércio, das petionárias, dos produtores nacionais Germer Porcelanas Finas S/A, Porto Brasil Cerâmica Ltda e Porcelana Schmidt S/A, dos exportadores Guangxi Chengdahang Imp. & Exp. Co., Ltd., Shandong Zhongyi Macca Light Industrial Products Co.,Ltd., Guangxi Xin Fu Yuan Co., Ltd., Photo USA Electronics, da Associação Industrial de Cerâmica da China (CCIA) e Associação Brasileira de Importadores, Produtores e Distribuidores de Bens de Consumo (ABCON), dos importadores C&C Casa e Construção Ltda., Yangzi Brasil Corporation Ltda., Imaginarium Comércio de Presentes e Decorações S/A, Brinox Metalúrgica S/A, Le Creuset do Brasil Ltda, Cromus Embalagens Indústria e Comércio Ltda., Esper Comércio e Serviços de Informática Ltda., Anderson de Simas ME, Cobimex Connect Brasil Import Export Ltda, Imeltron Comércio Importação e Exportação Ltda, HCL Comércio Exterior Ltda., Colorkit Comércio e Importação de Material Fotográfico Digital Ltda., Multinox Equipamentos, Resitech Brazilian Quality Group Ltda, Irmãos Muffato & Cia Ltda, Muito Brother Comércio de Brinquedos e Utilidades Domésticas Ltda., Quadrifoglio Comércio, Importação e Exportação Ltda., TF4



Entretenimento, Mimo Importação e Exportação Ltda., Metalnox Indústria Metalúrgica Ltda., Havan Lojas de Departamentos Ltda., Companhia Brasileira de Distribuição e Wal Mart Brasil Ltda.

As manifestações apresentadas pelas partes interessadas durante a audiência e reduzidas a termo nos autos do processo no prazo legal estão reproduzidas nesta Resolução, segmentadas de acordo com o tema tratado em cada uma delas.

#### 1.8.1 Das manifestações acerca da audiência de meio de período

Em 13 de dezembro de 2013 a Associação Brasileira de Importadores, Produtores e Distribuidores de Bens de Consumo (ABCON) declarou que, durante a audiência realizada em 4 de setembro, as Peticionárias arguíram de forma irônica e ofensiva: *“a afirmação, que carece de verdade, deve ter sido fruto de péssima interpretação dos depoimentos dos representantes das Peticionárias durante a Audiência, ou de um problema de audição dos representantes da Abcon”*. A ABCON, sob a justificativa de falta de profissionalismo dos representantes das Peticionárias, solicitou o fornecimento de cópia das atas e do áudio das audiências realizadas nos dias 04 de setembro e 27 de novembro.

#### 1.8.2 Do posicionamento

Esclarece-se que as referidas gravações não estão disponíveis para as outras partes, pois as mesmas apenas estão sendo realizadas a título de teste.

#### 1.9 Da aplicação de direito antidumping provisório

Conforme recomendação constante do Parecer DECOM nº 21, de 12 de julho de 2013, nos termos do § 5º do art. 34 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi aplicado direito antidumping provisório, por meio da RESOLUÇÃO CAMEX Nº 57, DE 24 DE JULHO DE 2013 (<http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/1228>), publicada no D.O.U. de 29 de julho de 2012, às importações brasileiras de objetos de louça para mesa, originárias da República Popular da China, comumente classificadas nos códigos 6911.10.10, 6911.10.90, 6911.90.00 e 6912.00.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, por um prazo de até 6 (seis) meses, a ser recolhido sob a forma de alíquota específica fixada em dólares estadunidenses por quilograma, nos montantes abaixo especificados:

#### Direito Antidumping Provisório

Origem	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Provisório (em US\$/kg)
China	Guangxi Xin Fu Yuan Co., Ltd.	1,84
	Shandong Zhongyi Macca Light Industrial Products Co.,Ltd.	2,50
	Guangdong Raoping Yuxin Ceramic Factory	1,34
	Shenzhen Evergrowing Industrial Co. Ltd.; Guangxi Chengdahang Imp. & Exp. Co. Ltd.; Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co. Ltd.; Champion Enterprises International Limited; Qingdao Power Source Co., Ltd.; e Dasen Industrial Co., Limited.	4,66
	Empresas chinesas identificadas no Anexo II da Resolução CAMEX e não constantes desta tabela	3,07
	Demais	4,66

#### 1.10 Da audiência de final de período

Em atenção ao que dispõe o art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, todas as partes interessadas foram convocadas para a audiência final, assim como a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA, a Confederação Nacional do Comércio – CNC, a Confederação Nacional da Indústria – CNI e a Associação de Comércio Exterior – AEB.

Participaram da audiência, além de funcionários do DECOM, representantes do Ministério da Fazenda, das peticionárias, dos produtores nacionais Germer Porcelanas Finas S/A, Porto Brasil Cerâmica Ltda e Porcelana Schmidt S/A, dos exportadores Guangxi Chengdahang Imp. & Exp. Co., Ltd., Shandong Zhongyi Macca Light Industrial Products Co.,Ltd., Guangxi Xin Fu Yuan Co., Ltd., Shenzhen Yuking Trading, Photo USA Electronics, da Associação Industrial de Cerâmica da China (CCIA) e Associação Brasileira de Importadores, Produtores e Distribuidores de Bens de Consumo (ABCON), dos importadores Brinox Metalúrgica S/A, Le Creuset do



Brasil Ltda, HCL Comércio Exterior Ltda., Quadrifoglio Comércio, Importação e Exportação Ltda., Havan Lojas de Departamentos Ltda. e Wal Mart Brasil Ltda. e do Ministério Público Federal.

#### 1.11 Da proposta de compromisso de preço

Em 17 de dezembro de 2013, a Associação Industrial de Cerâmica da China (CCIA) protocolou, em nome das cento e vinte e seis empresas produtoras e exportadoras de objetos de louça a ela associadas, proposta de compromisso de preços, nos termos do art. 35 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Em virtude da recusa de tal proposta, a CCIA protocolou, em 30 de dezembro de 2013, nova proposta de compromisso de preços.

Insta ressaltar que a mencionada associação ofereceu, de fato, por meio de um documento único, cento e vinte e seis propostas de compromisso de preços, que deveriam ser individualmente consideradas. A opção pela apresentação de tal documento único, pela CCIA, decorreu da necessidade de facilitação da operacionalização do compromisso de preços, visto o fato de haver grande quantidade de empresas a ele signatárias.

Acordadas as suas condições, o Termo de Compromisso de Preços foi firmado, em 30 de dezembro de 2013, pela CCIA e o DECOM, tendo este decidido pela recomendação de sua homologação e conseqüente suspensão dos procedimentos sem o prosseguimento de investigação de dumping com relação às exportações das cento e vinte e seis empresas listadas no item 2 do referido termo.

Dessa forma, as referidas empresas se comprometeram a exportar para o Brasil a um preço não inferior ao estabelecido no compromisso de preços, qual seja, US\$ 3,20/kg (três dólares estadunidenses e vinte centavos por quilograma), em condição CIF, líquido de demais despesas, o qual será ajustado, ao início de cada ano civil, através do IPCA - Índice Nacional de Preços ao Consumidor - Amplo, correspondente à variação registrada nos doze meses que compõem cada ano civil imediatamente anterior ao do reajuste.

Deve ser observada uma limitação de quantidade para cada ano civil, contados a partir de 1º janeiro de 2014, até o término de sua vigência. O limite de volume inicial anual estabelecido para o ano de 2014 ("período-base") é de 25.000.000 kg (vinte e cinco milhões de quilogramas), sendo o volume aumentado, ao início de cada ano civil subsequente, em 5% (cinco por cento) em relação ao período anterior.

Verificando-se, a partir das estatísticas oficiais de importação brasileiras, que o volume máximo foi atingido antes do término de cada ano civil, as empresas participantes do compromisso de preços não exportarão para o Brasil - direta ou indiretamente - o produto investigado até o término do respectivo ano civil. Iniciando-se um novo ano civil, as empresas participantes poderão retomar suas exportações para o Brasil, nos termos estabelecidos no compromisso de preços, até que, novamente, atinjam o limite quantitativo estabelecido para o respectivo ano civil, quando deverão interromper suas exportações para o Brasil, até o início de novo ano civil, e assim sucessivamente até o término de vigência do referido compromisso.

Caso qualquer das empresas participantes do compromisso descumpra as disposições nele estabelecidas, o mesmo será considerado violado na sua totalidade e a investigação será retomada, sendo aplicados os fatos disponíveis.

Ressalte-se que para mercadorias cuja data de embarque constante no conhecimento de embarque seja anterior àquela de publicação do compromisso de preços no Diário Oficial da União, não será exigido o cumprimento dos preços nele acordados e sim o direito antidumping provisório fixado por meio da RESOLUÇÃO CAMEX Nº 57, DE 24 DE JULHO DE 2013 (<http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/1228>), publicada no Diário Oficial da União de 29 de julho de 2013 ou o direito antidumping definitivo, conforme o caso.

As demais condições acordadas no referido compromisso estão devidamente explicitadas no Termo de Compromisso de Preços, em anexo a esta Resolução (Anexo I).

#### 1.12 Do encerramento da fase de instrução

De acordo com o estabelecido no art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, no dia 12 de dezembro de 2013 encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se os 15 dias após a audiência final, previstos no art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, para que as partes interessadas apresentassem suas últimas manifestações.

No prazo regulamentar, manifestaram-se acerca da Nota Técnica DECOM nº 119, de 2013, as partes interessadas Wal-Mart Brasil Ltda., Bompreço Bahia Supermercados do Nordeste Ltda e WMS Supermercados do Brasil Ltda.; HCL Comércio Exterior Ltda.; Guangxi Xin Fu Yuan Co., Ltd.; Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd.; Associação Industrial de Cerâmica da China (CCIA); Distribuidora Quadrifoglio Comércio, Importação e Exportação Ltda., Oxford Porcelanas S/A; Indústria e Comércio de Cerâmica Tirolesa (Studio Tacto); Photo USA Electronics Graphic Inc.; Shenzhen Yuking Trading Co., Ltd. e Gangdong Raoping Yuxin Ceramic Factory; Associação Industrial de Cerâmica da China (CCIA); Companhia Brasileira de Distribuição (CBD); Shandong Zhongyi Macca Light Industrial Products Co.; Guangxi Chengdahang Imp. & Exp. Co. Ltd.; Brinox Metalúrgica S.A.; Associação Brasileira de Importadores, Produtores e Distribuidores de Bens de Consumo (ABCON). Os comentários dessas partes acerca dos fatos essenciais sob julgamento constam desta Resolução, de acordo com cada tema abordado.

Deve-se ressaltar que, no decorrer da investigação, as partes interessadas puderam solicitar, por escrito, vistas de todas as informações não confidenciais constantes do processo, as quais foram prontamente colocadas à disposição daquelas que fizeram tal solicitação, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses.

### DO PRODUTO

#### 2.1 Definição

Os objetos de louça para mesa são, usualmente, classificados sob as posições 6911 e 6912 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM e englobam os seguintes produtos: conjuntos de mesa (jogo ou aparelho) para almoço, jantar, café ou chá; pratos (rasos, fundos, para sobremesa, sopa, bolo, torta, giratórios); xícaras (café e chá) e pires; outros pratos e conjuntos; canecas; vasilhas; assadeiras; formas; travessas; saladeiras; e terrinas.



O termo “louça” refere-se às variedades de utensílios de mesa utilizados para receber e servir alimentos, seja para uso doméstico ou comercial, feitos de cerâmica, incluindo o subtipo específico porcelana (destacado na posição da NCM 6911). Louça seria, então, o coletivo que congrega todos os artefatos produzidos a partir dos materiais tecnicamente denominados faiança e porcelana, que se diferem apenas pela composição dos elementos e formas. Todos são utilizados no serviço de mesa e são fabricados pelo mesmo processo produtivo, com a utilização dos mesmos equipamentos, feitos com argila ou barro, queimados em fornos de alta temperatura.

Já o termo “cerâmica” se refere ao material de todos os objetos modelados em argila e cozidos, sendo a porcelana uma variedade de cerâmica. A elaboração de objetos de cerâmica pressupõe a preparação da argila crua, a modelagem desta argila úmida e plástica, a secagem lenta e a queima acima de 1000°C, temperatura em que a argila passa por alterações físico-químicas irreversíveis, ou seja, sintetiza-se e se transforma em cerâmica, tornando-se impossível retornar ao estado original de argila crua.

Ainda que a porcelana, como já descrito, seja uma categoria do grupo “cerâmica”, faz-se referência à “porcelana” para os produtos deste material (NCM 6911), e à “cerâmica” para os demais produtos (NCM 6912).

Enquanto a argila vermelha, rica em óxido de ferro, resulta na cerâmica “terracota”, avermelhada e porosa, a argila branca praticamente não contém óxido de ferro, resultando na faiança ou majólica, branca ou marfim e porosa.

Estes produtos, comumente identificados como “cerâmicas”, em referência à sua matéria-prima, são produtos que apresentam maior porosidade e menor dureza. A produção de cerâmica envolve uma massa de sílica composta e de menor pureza, com custo menor em relação ao da argila de porcelana

Por sua vez, a argila utilizada na “porcelana” é encontrada na natureza; porém, antes de sua utilização, necessita ser beneficiada para a eliminação de todos os elementos contaminantes nela misturados. Rica em caulim e sem qualquer teor de óxido de ferro, uma vez processada resulta na porcelana, branca, às vezes translúcida, com porosidade de até 1%.

Os objetos de louça de porcelana apresentam alta dureza e textura brilhante, sempre vitrificadas no próprio processo de cozimento da massa. Outra característica peculiar da porcelana é sua sonoridade típica, com um timbre agudo quando estimulada.

As superfícies do produto, por questões de higiene, devem ser vidradas. O vidrado deve ser íntegro, sem rachaduras do tipo craquelado (para não alojar microrganismos) e não conter matérias-primas tóxicas como, por exemplo, o chumbo e o cádmio.

De maneira geral, existe uma discrepância entre a terminologia técnica e a comercial/coloquial quando se faz referência à louça para mesa. Tecnicamente, a “cerâmica” é o grupo de produtos produzidos com argilas e cozidas; incluindo os produtos de cerâmica para revestimento, a sanitária, a elétrica, etc. No subitem “cerâmica de mesa”, na terminologia técnica, temos diversos subprodutos como: porcelana, grês, faiança e terracota. Todos estes produtos têm características técnicas similares, sendo a cor um dos elementos que os diferencia (exemplificativamente, terracota é cor tijolo), bem como a porosidade (a porcelana tem menos de 1% de porosidade, e por isto é chamada de vitrificada).

Em princípio, os usos e aplicações de todos os subgrupos mencionados são similares, havendo, entretanto, uma preferência histórica pelo uso da porcelana, por sua maior resistência, apesar de suas espessuras menores.

O uso (motivação de compra e destinação final) do produto pode ser classificado da seguinte forma: uso doméstico (em residências); uso institucional (em bares, restaurantes, hotéis, cantinas, etc.); e uso promocional (majoritariamente as canecas, mas podendo também ser pratos ou aparelhos).

Assim, os objetos de louça podem ser comercializados em jogos, aparelhos ou avulsos. No caso dos jogos e aparelhos, o produto é o serviço de louça e acessórios composto por um conjunto de peças que formam um todo, embaladas em um mesmo pacote. O jogo normalmente refere-se àqueles casos em que as peças são as mesmas: jogo de café, chá, canecas, etc. O aparelho normalmente está composto por peças diferentes: aparelho de almoço ou de jantar composto por prato fundo, raso, travessa, etc. As peças também podem ser comercializadas de forma avulsa, chamadas de peças soltas.

A única norma brasileira para os produtos abrangidos nesta investigação é a Portaria nº 27, de 13 de março de 1996, da Secretaria de Vigilância Sanitária do Ministério da Saúde (substituída pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA). Esta norma, que é similar à norma internacional ISO 6486-2, estabelece limites de liberação de chumbo e cádmio para utensílios domésticos que entrem em contato com alimentos. A presença destes metais pesados em limites acima dos estabelecidos pela norma são potencialmente danosos para a saúde humana, pois o corpo não elimina o material absorvido, ocasionando uma intoxicação gradual do organismo. Não existe, contudo, uma exigência de conformidade da norma por parte da ANVISA, quer nos produtos fabricados no Brasil, quer nos importados.

Os processos produtivos das peças de cerâmica e porcelana são muito similares entre si. Existem quatro etapas principais para a fabricação das peças: **(i) Produção da massa:** o processo se inicia com a preparação de uma “massa”, produzida a partir da moagem, dosagem e mistura com água das matérias-primas. As matérias-primas são depositadas em moinhos de bola, onde sofrem um processo de redução da sua granulometria (moagem). No caso da cerâmica, adiciona-se argila, caulim, feldspato, talco e calcita. No caso da porcelana, retira-se o talco e a calcita para adicionar o quartzo. Posteriormente, a massa é bombeada para um filtro prensa, a fim de remover o ar e a água da mistura, até que o nível de umidade seja reduzido para cerca de 20%. As placas de argila formadas no filtro são passadas através de uma extrusora (chamada maromba a vácuo), de forma a remover mais ar e transformar as placas em tarugos.

**(ii) Conformação:** existem três processos de conformação: a) Via massa seca (prensas isostáticas): após a produção da massa líquida, ela é passada em um atomizador para eliminação da água. O pó resultante deste processo é prensado para produção de pratos, travessas, saladeiras e outras peças planas. b) Via úmida para peças planas e ocas regulares (xícaras e canecas): a massa extrusada é cortada em pastelas que são colocados sobre formas de gesso e torneadas em um equipamentos denominado “roller” que é uma espécie de torno ou em outras palavras uma roda de oleiro moderna. c) Via úmida para peças irregulares (cafeteiras, açucareiros, sopeiras, etc.): a massa líquida, resultante da moagem, é colocada em moldes de gesso no formato da peça. O gesso absorve uma parte da água contida na massa e forma uma camada sólida que vem ser a parede de peça. Após um período pré-determinado o excesso de massa líquida é eliminado restando na peça pronta. Este processo é conhecido por fundição ou colagem. **(iii) Tratamento Térmico (“Queima”):** O processamento térmico é de fundamental importância para obtenção dos produtos cerâmicos, pois, dele





depende o desenvolvimento das propriedades finais destes produtos. Esse tratamento compreende as etapas de secagem e queima. Após a etapa da modelagem, as peças em geral continuam a conter água, proveniente da preparação da massa. Para evitar tensões e, conseqüentemente, defeitos nas peças, é necessário eliminar essa água, de forma lenta e gradual, em secadores intermitentes ou contínuos, a temperaturas que variam entre 50° C e 150° C. Na operação de queima, conhecida também por sinterização, os produtos adquirem as suas propriedades finais. As peças, após a secagem, são submetidas a um tratamento térmico a temperaturas elevadas, que, para a maioria dos produtos, situa-se entre 1.000° C e 1.450° C, em fornos contínuos (em operação 24 horas por dia), ou intermitentes, que operam em três fases: um estágio de aquecimento, uma zona quente ou estágio de sinterização/vitrificação e um estágio de resfriamento. Particularmente quanto às porcelanas, estas são queimadas a temperaturas mais altas e em cápsulas fechadas e/ou em tripés (ou suportes) de carvão de silício. Nesta etapa, as peças perdem toda a umidade e criam a resistência e porosidade necessárias, características essenciais das peças de cerâmica e porcelana. É importante mencionar que, por ser exposta a temperaturas maiores, dentre outros fatores, a porcelana acaba se tornando mais cara que a cerâmica. Os fornos são geralmente do tipo túnel. Do consumo de energia do forno (gás, eletricidade ou carvão), cerca de 75% são consumidos no aquecimento do forno e o restante na queima do produto. Desta forma, se um forno for operado abaixo da sua capacidade máxima ou do seu **mix** ideal de queima (proporção entre pratos e xícaras), a eficiência da queima é significativamente prejudicada, com aumentos sensíveis nos custos fixos (combustível para aquecimento do forno e os operadores), uma vez que devem ser rateados por uma quantidade menor de peças. Após esse processo, ocorre a aplicação do esmalte (ou verniz) e, posteriormente, essa massa passa por uma segunda queima; no caso da porcelana, a uma temperatura acima de 1.300<sup>o</sup> C, obtendo-se a peça de porcelana branca e brilhante. **(iv) Decoração:** As peças de cerâmica e porcelana ainda passam por uma fase de decoração, que pode ser feita com diversas técnicas: serigrafia, tampografia, decalcomanias, pintura manual, etc. Estes processos representam as técnicas de decoração utilizadas em quase todas as peças de cerâmica e porcelana. A serigrafia, o método de decoração mais barato, é um processo de impressão no qual a tinta é vazada pela pressão de um rodo ou puxador através de uma tela preparada. A tela (matriz serigráfica), normalmente de poliéster ou náilon, é esticada em um bastidor (quadro) de madeira, alumínio ou aço. A tampografia é um processo de impressão indireta que consiste na transferência de tinta do clichê (matriz) para a peça a ser decorada através do tampão. A técnica constitui um sistema de impressão capaz de imprimir em superfícies irregulares, côncavas, convexas, planas, etc. O processo da decalcomania, o processo de decoração mais caro, usa um material feito por impressão serigráfica em procedimento separado. Os decalques são molhados em água e aplicados manualmente no prato, com o uso de uma esponja levemente úmida. Posteriormente, são fixados à peça, em uma terceira queima de média ou alta temperatura, dependendo do tipo do corante. A técnica descrita é outro dos componentes de custo que elevam o preço do produto decorado com decalcomania. Vale notar que praticamente apenas a porcelana é decorada pelo processo da decalcomania, embora a cerâmica também possa ser decorada assim. Outro fator que também contribui para que a porcelana seja mais cara do que a maioria das cerâmicas é que, além do custo da decalcomania, há adicionalmente o custo da aplicação manual e da terceira queima. A técnica de pintura manual envolve a pintura sobre a superfície da peça com um pincel antes de ser vitrificado. Quando a decoração é concluída, as peças são queimadas e passam, então, pelo processo de embalagem.

## 2.2 Do produto objeto da investigação

O produto objeto dessa investigação consiste nos objetos de louça para mesa, independentemente do seu grau de porosidade, comumente classificados nos itens 6911.10.10, 6911.10.90, 6911.90.00 e 6912.00.00 da NCM, originários da China.

Esses itens da NCM abarcam os seguintes tipos/espécies de objetos de louça para mesa: conjuntos de mesa (jogo ou aparelho) para almoço, jantar, café ou chá; pratos (rasos, fundos, para sobremesa, sopa, bolo, torta, giratórios); xícaras (café e chá) e pires; outros pratos e conjuntos; canecas; vasilhas; assadeiras; formas; travessas; saladeiras; e terrinas.

O produto importado da China possui as características descritas no item anterior e é fabricado a partir do processo produtivo especificado no mesmo item.

Segundo as petionárias, os produtores de objetos de louça da China, por razões de redução de custos, apesar de adotarem o processo produtivo descrito no item 2.1, utilizam, também metais pesados (chumbo e cádmio) na fabricação dos objetos de louça. O chumbo e o cádmio baixam a temperatura de queima dos utensílios de louça e, com isto, diminuem o consumo de combustível usado na queima. Note-se que o combustível é um item relevante na composição do custo de fabricação do produto.

É importante destacar que estão excluídas da definição de produto objeto da investigação os utensílios de corte de louça importados da China.

## 2.3 Da classificação e do tratamento tarifário

O produto objeto da presente análise é comumente classificado nos itens 6911.10.10, 6911.10.90, 6911.90.00 e 6912.00.00 da NCM. Registre-se que, de abril de 2007 a março de 2012, a alíquota do imposto de importação do item supra citado manteve-se inalterada em 20% (vinte por cento).

### Classificação e Descrição do Produto

NCM	Descrição da TEC
69	Produtos cerâmicos
6911	Louça, outros artigos de uso doméstico e artigos de higiene ou de toucador, de porcelana.



6911.10	Artigos para serviço de mesa ou de cozinha.
6911.10.10	Conjunto (jogo ou aparelho) para jantar, café ou chá, apresentado em embalagem comum.
6911.10.90	Outros.
6912.00.00	Louça, outros artigos de uso doméstico e artigos de higiene ou de toucador, de cerâmica, exceto de porcelana.

#### 2.4 Do produto fabricado no Brasil

O produto fabricado pela Oxford e pelo Studio Tacto são os objetos de louça para mesa, independentemente do seu grau de porosidade. Segundo as empresas, o produto fabricado no Brasil não apresenta diferenças em relação ao produto importado.

A empresa Oxford produz conjuntos de mesa (jogo ou aparelho) para almoço, jantar, café ou chá; pratos (rasos, fundos, para sobremesa, sopa, bolo, torta, giratórios); xícaras (café e chá) e pires; canecas; vasilhas; assadeiras; formas; travessas; saladeiras; e terrinas de cerâmica e de porcelana.

Já a empresa Studio Tacto produz conjuntos de mesa (jogo ou aparelho) para almoço, jantar, café ou chá; pratos (rasos, fundos, para sobremesa); xícaras (café e chá) e pires; e canecas apenas de cerâmica.

Segundo informações das peticionárias, a indústria brasileira trabalha exclusivamente com matérias-primas que estão em conformidade com as normas internacionais, tendo em vista exportar para diversos destinos. A maioria dos países exige um certificado emitido por laboratórios certificados internacionalmente que ateste que os produtos importados estão em conformidade com as suas normas.



#### 2.5 Das manifestações acerca da definição do produto objeto da investigação e da similaridade entre o produto investigado e o nacional

Deve-se ressaltar, inicialmente, que as manifestações apresentadas antes do dia 31 de maio de 2013 foram consideradas e reproduzidas no Parecer nº 21, de 12 de julho de 2013, relativo à determinação preliminar no âmbito desta investigação. Essas manifestações, por economia processual, não foram incorporadas a esta Resolução, uma vez que já se posicionou a respeito de cada uma delas. As manifestações das partes interessadas reproduzidas no decorrer deste documento se restringem àquelas protocoladas após a mencionada data.

Em 19 de agosto de 2013, a Esper Comércio e Serviços de Informática Ltda. protocolou manifestação por meio da qual solicitou a retirada das canecas porcelanadas resinadas dos produtos incluídos no escopo da investigação. Entre os motivos para tal exclusão, a empresa argumentou que não há similaridade entre o produto importado pela empresa e aquele produzido pela indústria doméstica, além de não existir fabricação deste item por parte da indústria doméstica. Ademais, a empresa alegou que a imposição de alíquota antidumping a esse produto acarretaria em prejuízo a outros setores da economia que o utilizam como insumo.

Sobre a referida caneca, a empresa informou que:

*“São canecas de porcelana, constituídas de compostos inorgânicos, sem decoração, cuja superfície externa foi revestida por uma película de um poli (éster acrílico) contendo ligações cruzadas e grupos orgânicos polares. A finalidade da película é modificar as propriedades da superfície da porcelana tornando-a menos rígida, menos dura, mais aderente e mais permeável visando o emprego da técnica de decoração por sublimação. Os objetivos da película são absorver e fixar a tinta sublimática, mantendo a forma e a qualidade da imagem, incluindo todas as cores.*

(...)

*A decoração é feita após a etapa de vitrificação com o objetivo de personalizar a caneca. Na sublimação, uma imagem de alta resolução é impressa em um papel sublimático usando uma impressora jato de tinta sublimática. A transferência da imagem é feita usando uma prensa térmica sob condições de tempo que variam entre 30seg e 4 min, temperatura entre 180 e 200°C e pressão específica a depender do modelo da prensa utilizada. As imagens digitais podem ser de fotos pessoais ou de divulgação, logotipos, logomarcas, desenhos, textos.(...)”*

A empresa argumentou ainda sobre as diferenças entre a caneca importada resinada e a caneca importada não resinada:

*“A superfície externa da caneca resinada, por ser formada por um polímero, apresenta maior dureza do que a superfície da caneca de porcelana importada sem a resina e da superfície da caneca de fabricação nacional, nesta ordem. Quando a caneca resinada importada é riscada, o revestimento polimérico é retirado facilmente liberando grande quantidade de material particulado (...). Na caneca sem resina importada observa-se apenas o risco na peça. Desta forma, a distinção entre os dois tipos de caneca (resinada e não resinada) pode ser feita facilmente e rapidamente usando, por exemplo, um estilete para riscar a superfície externa das canecas. Isto se opõe às afirmações das peticionárias constantes no processo.”*

Com referência às canecas fabricadas pela indústria doméstica, a Esper argumentou que:

*“São feitos de materiais de constituição química diferentes. A caneca nacional é feita de porcelana, um produto essencialmente inorgânico. A caneca resinada importada é constituída de porcelana e de uma película de um poli (éster acrílico), é um produto heterogêneo, de natureza orgânica-inorgânica.*

(...)



*A superfície da caneca de porcelana fabricada pela indústria doméstica não permite a absorção nem a fixação de tinta sublimática nem a transferência, absorção e fixação da imagem impressa em papel sublimático.”*

E com relação à finalidade das canecas, a empresa informou que:

*“A principal finalidade das canecas de porcelana de fabricação nacional é o uso doméstico diário para conter líquidos. Para isso, apresentam resistência química, dureza, impermeabilidade, durabilidade das imagens, etc, compatível com a sua finalidade. (...) A principal finalidade das canecas de porcelana resinadas é permitir a transferência de imagens por sublimação, para fins de decoração, presentes, lembranças e brindes. Para isso, possuem propriedades compatíveis (...). Não está pronta para uso imediato, o consumidor final encomenda a arte nas lojas de fotos, de presentes, de brindes. O uso principal é decorativo. É a lembrança, conter líquidos é consequência.(...)”*

Nesse sentido, a Esper reiterou a solicitação de exclusão das canecas resinadas da investigação pelo fato de não existir fabricação pela indústria nacional.

Em 21 de agosto de 2013, as empresas Wellmix Importação de Utilidades e Muito Brother Comércio de Brinquedos e Utilidades Domésticas solicitaram que se realizasse a distinção entre os produtos conforme sua categoria (primeira linha, produtos populares, produtos sazonais, etc), e definisse o processo fabril utilizado em cada tipo de produto importado e no nacional, pois existiriam diversas variantes que acabariam por excluir a similaridade entre os produtos.

Em 22 de agosto de 2013, o empresário em empresa individual de responsabilidade limitada Anderson de Simas Eirelli ME afirmou que, após a fixação dos direitos antidumping provisórios, estaria enfrentando dificuldades em sua atividade econômica devido ao valor da alíquota aplicada, bem como da impossibilidade de aquisição de insumos necessários à sua linha de produção, uma vez que a indústria nacional não conseguiria suprir a demanda de mercado existente.

Alegou ainda que a redução de produtos no mercado, além de inviabilizar seu processo produtivo, ainda auxiliaria na majoração da inflação e afetaria o desenvolvimento de uma série de outras atividades econômicas que se utilizam dos produtos objeto da investigação. Por fim, solicitou maior detalhamento das informações relativas aos produtores nacionais com relação à capacidade de produção e atendimento do mercado brasileiro de forma eficiente, bem como quanto ao preço praticado no mercado doméstico para produtos de qualidades diferentes.

A Photo USA Electronics Graphic INC. (Photo USA), em manifestação protocolada em 22 de agosto de 2013, reiterou sua solicitação de exclusão da presente investigação das canecas de cerâmica com revestimento de poliéster, adequadas para a impressão de fotos pelo processo de sublimação.

A empresa afirmou que nenhuma das características apontadas como relevantes para fins de similaridade seria comum entre as canecas de cerâmica comuns e as canecas para impressão por sublimação, tendo apresentado os seguintes argumentos: (a) As canecas para transferência de imagem por sublimação possuem revestimento de poliéster e as canecas comuns não possuem, impossibilitando-as de receber a transferência de imagem. Dessa forma, as características físicas desses produtos seriam diferentes; (b) As matérias-primas para a produção desses dois tipos de produto também seriam diferentes, sendo o poliéster uma matéria-prima relacionada apenas às canecas para sublimação; (c) Os processos produtivos dos dois tipos de canecas também seriam diferentes, visto que a produção das canecas para sublimação requer dois passos adicionais em relação às canecas comuns: a fixação do revestimento em poliéster (no país de exportação) e também a transferência da imagem por sublimação (no país importador). Tais procedimentos constituiriam uma transformação essencial em termos da agregação de valor do produto (cerca de 2000%, após a transferência da imagem). Dessa forma, esse tipo de produto não estaria em competição direta, nem seria intercambiável com o produto objeto da investigação ou o produto brasileiro; (d) As finalidades dos dois tipos de produto também seriam diferentes. Enquanto as canecas para sublimação seriam um produto semi-acabado, uma matéria-prima para a indústria gráfica e de fotos, as canecas produzidas pela indústria doméstica seriam um produto final destinado a ser vendido pela indústria de varejo para consumidores finais, sendo utilizadas para ingerir e armazenar líquidos. Com relação a este último ponto, a empresa também afirmou que mesmo que as canecas para sublimação também possam ser utilizadas como recipiente de líquidos, essa não seria sua finalidade, ainda mais antes de completado seu processo de produção; (e) Sob o ponto de vista da oferta, os dois tipos de produto não seriam substitutos, devido ao processamento adicional das canecas para sublimação, que exigiria alterações prévias no processo produtivo. Do ponto de vista da demanda, tais canecas também não seriam substitutas, visto que o consumidor não as encontraria nesse estado nos supermercados e muito menos compraria um exemplar antes da transferência de imagem para a finalidade de armazenar líquidos, já que, além do mais, perceberiam a caneca para sublimação como um produto final apenas após a transferência de imagem. Dessa forma, tratar-se-iam de mercados distintos. Por fim, haveria ainda o fator preço, já que as canecas para sublimação resultariam em alto preço na venda a varejo, depois do processo de transferência de imagem.

A empresa ainda aduziu um argumento adicional, supostamente negligenciado pelo parecer de determinação preliminar, que deveria ser considerado na análise de similaridade: os canais de distribuição. Enquanto as canecas para sublimação seriam encontradas por consumidores finais em lojas especializadas, após serem distribuídas a processadores adicionais para posterior manufatura e serviços, as canecas comuns seriam vendidas a importadores e varejistas para venda direta ao consumidor final. Tratar-se-iam, portanto, de duas indústrias distintas: a indústria gráfica e de impressão fotográfica, no caso das canecas para sublimação e outros produtos gráficos, e a indústria de objetos de louça, que fabrica as canecas e objetos de louça comuns.

Ademais, alegou que uma série de manifestações presentes no mencionado parecer de determinação preliminar reforçariam sua posição, quais sejam, aquelas apresentadas pelas empresas Colorkit Com. e Imp. De Material Fotográfico Digital Ltda., Art Hot Distribuidora Ltda. EPP, Texas Imports, Metalnox Indústria Metalúrgica Ltda, Esper Comércio e Serviços de Informática Ltda. Ademais, a própria razão social dos importadores de canecas para sublimação citados no referido parecer já indicaria que se trata de mercados distintos.



A Photo USA ainda afirmou que não teria encontrado nenhum elemento objetivo que apoiasse as declarações das petionárias de que já teriam produzido canecas para sublimação, tendo deixado de produzi-las devido aos preços “dumpeados” das importações. Sobre isso, solicitou que as petionárias apresentassem a comprovação de tais informações e ressaltou que, mesmo que estas consigam provar tal produção no passado, não se deveria esquecer o fato de que as petionárias propuseram a delimitação do produto objeto da investigação, não tendo mencionado insumos plásticos na petição.

Por fim, a empresa lamentou a conclusão exposta no parecer de determinação preliminar, à luz dos elementos de prova e argumentos oferecidos na sua manifestação anterior. A empresa então solicitou que se reconsiderasse as conclusões e excluísse expressamente as *canecas de cerâmica com revestimento de poliéster, adequadas para a impressão de fotos pelo processo de sublimação, com uma superfície uniforme pré-definida que possibilita a transferência da imagem, produzindo ao fim uma imagem muito nítida e detalhada sem imperfeições* da presente investigação e da eventual aplicação de direitos antidumping definitivos dela decorrente.

A Le Creuset do Brasil, em 22 de agosto de 2013, manifestou-se em relação aos produtos incluídos no escopo da investigação. Para a empresa, os produtos importados por ela não possuem similaridade com os fabricados pela indústria doméstica devido a diferenças em suas características físicas, no processo de produção, nos usos e na classificação fiscal aduaneira.

A importadora afirmou ainda que as diferenças entre porcelana e **stoneware** são flagrantes em termos de características físicas, processo de produção, uso, categoria de preço e classificação fiscal aduaneira.

Além disso, a empresa alegou que a indústria doméstica não teria capacidade para produzir o produto em questão (cerâmicas do tipo **stoneware**) e acrescentou que:

“(…) a Le Creuset procurou produzir os seus produtos de cerâmica **stoneware** no Brasil visando um incremento de credibilidade local em seus altos padrões de qualidade, redução do tempo de espera e custo de logística além de estar mais próxima dos mercados, porém a indústria nacional não poderia produzir ou se comprometer a desenvolver e produzir produtos de cerâmica **stoneware** de acordo com os padrões exigidos”.

(…)

Os produtos Le Creuset de cerâmica **stoneware** exigem dessa forma uma alta qualidade, com dois processos de queima (biscoito e brilho), desenvolvendo uma alta densidade com corpo mais forte, além de prevenir o odor estranho durante o uso e gerar um excelente desempenho em forno micro-ondas com resistência superior ao choque térmico.”

A empresa afirmou ainda que há uma enorme variedade de produtos de cerâmica **stoneware**, e que é preciso uma quantidade mínima de pedidos de compra, o que acaba influenciando a empresa na busca por fornecedores. A importadora alegou ainda ter buscado outros fornecedores na Europa e México, mas nenhuma empresa se mostrou capacitada a produzir seus produtos.

A empresa ainda citou a dificuldade em se produzir produtos com gradação de cores (“efeito sombra”), e que os produtos **stoneware** exigem de 3 a 4 cores, “*sendo a assinatura Le Creuset a exibição de um exterior com 2 tonalidades*”. Além disso, esse tipo de pintura demanda centenas de pessoas treinadas para este tipo de trabalho individual de gradação, pois são executadas manualmente.

A empresa esclareceu que a Dongguan Yongfuda fabrica exclusivamente os produtos **stoneware** para a Le Creuset, e, por serem tão específicos, tais produtos não causariam dano ou prejuízo para a indústria nacional, “*seja pelas suas características técnicas, seja pelo seu elevado posicionamento de preços no mercado de varejo brasileiro*”.

A importadora explanou que o preço pago por produto importado atualmente através da Le Creuset Group AG, baseada na Suíça, é de US\$ 6,00/Kg, posicionando-se acima do preço das demais empresas importadoras, como consta em documentos entregues pela empresa.

Assim, a empresa voltou a solicitar a exclusão dos produtos de cerâmica **stoneware** do escopo desta investigação ou, alternativamente, a celebração um compromisso de preço, a fim de que seus produtos entrem com um preço nunca inferior a US\$ 4,00 o quilo. A empresa se comprometeria, ainda, a fornecer informações eventualmente solicitadas. A importadora acrescentou que:

“Algumas conclusões são equivocadas, mas difíceis de ser revertidas num processo tão político como é a investigação de dumping. Mas nos interessa um único ponto, onde a própria Secex acatou, embora com modificações, nosso pleito de firmar compromisso de preços, em valores iguais ou acima da margem considerada satisfatória”.

Em sua manifestação protocolada no dia 18 de novembro de 2013, a Guangxi Chengdahang ressaltou a inadequação da segmentação de produto adotada. Conforme a empresa, “*a determinação de um mercado único de objetos de louça agregará, indevidamente, produtos claramente tão distintos entre si quanto assadeiras e canecas, seja em âmbito de valor, seja em características físicas, sob uma mesma classe de comparação*”. Essa metodologia apresentaria um alto grau de distorção na comparação entre diferentes linhas produtivas e *mix* de produtos, podendo impactar em dados relevantes do processo investigatório.

A Oxford Porcelanas S/A (Oxford) e a Indústria e Comércio de Cerâmica Tirolesa (Studio Tacto), em 22 de agosto e depois em 19 de setembro de 2013, manifestaram-se em relação às argumentações protocoladas pelas demais partes interessadas no caso.

Além de alegarem que não há distinção entre objetos de louça por segmento de mercado, as empresas fizeram uma análise histórica, concluindo que o mercado de objetos de louças não possui uma definição universalmente aceita que permita identificar um objeto de louça específico. Ademais, as empresas alegaram que todos os tipos de louça possuem características físicas e técnicas semelhantes e que são utilizados para o mesmo fim, que as fazem pertencer um grupo uniforme, além de serem intercambiáveis e não terem diferenças perceptíveis aos olhos do consumidor final.

Desta forma, as petionárias repudiaram a tentativa das outras partes envolvidas de querer diferenciar a aplicação do direito antidumping sob a alegação de que existe uma segmentação no mercado de objetos de louça. Ainda, acrescentaram que:

“Cabe mais uma vez salientar que a indústria nacional domina todas as técnicas mundialmente conhecidas para produção de objetos de louça de mesa e, sem sombra de dúvidas, pode atender a demanda por estes objetos. (…)





E sobre a segmentação de mercado, continuou afirmando que:

“a indústria nacional possui capacidade técnica e de processo para atender todos os segmentos; não existem argumentos técnicos ou mercadológicos para qualificar ou dimensionar de forma correta esta segmentação de mercado; não existe definição universal aceita que permita identificar um tipo de louça de mesa específico; consideramos que todos os tipos de objetos de louça de mesa têm características físicas e técnicas de base similar, são utilizados para os mesmos fins, não existem claras linhas divisórias entre eles, são facilmente intercambiáveis pelo consumidor final e não tem diferenças claras perceptíveis pelo consumidor final”.

As empresas Oxford e Studio Tacto se manifestaram também em relação a produtos específicos, conforme explicitado a seguir: (a) Utensílios de corte: a Kyocera do Brasil solicitou a exclusão dos itens de corte de cerâmica e seus acessórios do escopo do produto objeto da investigação. A indústria doméstica afirmou que não se opõem a exclusão deste material. (b) Stoneware Especial: a Le Creuset do Brasil solicitou a exclusão dos produtos importados por ela, da linha de louça que utiliza como matéria-prima o “**stoneware**” – conhecido como Grés, do escopo do produto objeto da investigação. No entanto, as petionárias consideraram que essa é somente uma variação do mesmo produto, que as características físicas são as mesmas, o processo produtivo é o mesmo, e o uso final é o mesmo, os referidos produtos não deveriam, portanto, ser retirados da investigação. (c) Canecas para decoração pelo processo de sublimação: diversas importadoras solicitaram a exclusão deste produto do escopo do produto objeto da investigação. A indústria doméstica manifestou-se contra essa medida, alegando que o argumento de que não há produção nacional é inválido, devido ao fato de as empresas nacionais estarem atuando, novamente, no mercado de canecas. Além disso, a indústria nacional afirmou que a caneca sublimada é apenas uma caneca decorada, sendo similar à caneca produzida no Brasil. (d) Mercadorias de culinária japonesa: a importadora LF pediu a exclusão desse tipo de produto do escopo do produto objeto da investigação devido à falta de produção doméstica. A Oxford e a Studio Tacto se opuseram a esse pedido, pois, segundo elas, há produção desses produtos pela indústria doméstica. (e) Peças para fondue: as petionárias alegaram que possuem conhecimento técnico de produção para estes utensílios e que podem atender essa demanda, e apresentaram catálogo com modelo produzido pela indústria nacional.

A Resitech Brazilian Quality Group Ltda. (Resitech do Brasil Ltda.), em manifestação protocolada em 22 de agosto de 2013, afirmou que os produtos importados por ela não teriam similaridade com os produtos nacionais, visto que seriam peças exclusivas desenhadas por *designers* e de marcas únicas. Ainda, os produtos importados por ela teriam valor superior àquele do mercado nacional, não competindo com a indústria brasileira, e também teriam preço superior ao valor normal, o que desconfiguraria a prática de dumping. Ainda, a empresa reiterou que a linha de cerâmica seria atividade adicional à sua atividade principal (vernizes para pisos de madeira).

Por fim, a empresa apresentou uma lista de quesitos a serem analisados acerca da similaridade entre o produto importado por ela e o fabricado nacionalmente, com relação ao *design*, às tonalidades, às características, qualidade e preço, diversidade, inovação e exclusividade.

A Irmãos Muffato & Cia Ltda., em manifestação protocolada em 23 de agosto de 2013, afirmou que os produtos importados por ela da China seriam artigos de mesa de porcelana e cerâmica com qualidade inferior àqueles produtos ofertados pelas empresas Schmidt e Oxford. Enquanto o público alvo dos produtos nacionais seriam as classes média e alta, o perfil dos consumidores dos produtos nas lojas da empresa é de classe C e D.

A empresa também afirmou que não teria conhecimento de outra empresa, além da Studio Tacto (que oferece cerâmica, produto inferior à porcelana), que poderia oferecer produtos semelhantes aos importados. Por fim, a empresa ainda afirmou que alguns dos produtos importados por ela (caçarolas, **réchaud** e travessas, por exemplo) não teriam produção nacional e ressaltou ainda que os objetos de louça não seriam substituíveis por quaisquer outros materiais.

A Colorkit Com. Ind. e Imp. de Material Fotográfico Ltda., em manifestação protocolada em 23 de agosto de 2013, afirmou que as canecas por ela importadas não guardariam similitude com o produto objeto da investigação, pois se desnaturariam pelo tratamento químico aplicado em sua superfície externa, integrando um processo produtivo especial e totalmente diferenciado.

As canecas importadas pela empresa (para processo de sublimação), em quantidade segundo ela inexpressiva, além de técnica e quimicamente diferentes dos objetos de louça produzidos no Brasil, seriam direcionadas a um público seletivo, vez que deteriam alto valor agregado. Dessa forma, não seria possível sustentar margem para eventual concorrência ou potencialidade lesiva à indústria doméstica.

A Colorkit ainda citou as mensagens eletrônicas apresentadas pela empresa Art Hot, nas quais os fabricantes nacionais afirmariam não produzir ou comercializar esse tipo de produto e não teriam demonstrado interesse nesse sentido. Tal afirmação teria confirmado de maneira inequívoca a diferenciação entre os produtos investigados e aqueles importados pela empresa.

Ademais, tais empresas teriam alegado a comercialização no passado de tal tipo de caneca, o que teria tornado evidente sua falta de interesse em tal objeto. Além disso, estas seriam meras alegações sem qualquer fundamento. A importadora também citou o laudo pericial apresentado pela empresa Art Hot, que seria extensível às canecas de cerâmica importadas por ela.

Dessa forma, as canecas de cerâmica importadas pela empresa não encontrariam equivalente no mercado nacional, visto que possuiriam características distintivas das cerâmicas convencionais. Estas apresentariam possibilidade de impressão em *silk* ou decalque, de qualidade inferior, já que só poderiam ser operacionalizados em grande quantidade, utilizando a mesma arte, enquanto as importadas pela Colorkit poderiam ser produzidas em qualquer quantidade, com múltiplas configurações artísticas e versatilidade, o que elevaria o seu preço final.

A Art Hot Transfer Distribuidora Ltda. EPP, em manifestação protocolada em 23 de agosto de 2013, afirmou que as provas juntadas aos autos comprovariam que a “majoração da alíquota de importação” não deveria ser aplicada, visto que: (a) Os produtos importados não possuiriam similitude nacional, haja vista que as petionárias não teriam apontado que produzem, ou tenham interesse de produzir, as canecas resinadas para sublimação. (b) O laudo técnico Falcão Bauer teria comprovado que o produto importado pela Art Hot seria totalmente diferente do fabricado pela indústria nacional, já que seria produzido em cerâmica com cobertura de resina de acrílico com base de poliéster na superfície externa de alta resistência para transferência térmica pelo processo de sublimação. Além do mais, esse



produto constituiria matéria-prima, ao contrário do produto das petionárias. (c) As petionárias, mediante consultas anexadas nos autos pela empresa, teriam demonstrado desinteresse na fabricação ou no investimento em tecnologia para produção do produto importado pela Art Hot. Além do mais, estas teriam afirmado genericamente, sem juntar qualquer prova, que já produziram no passado o produto. (d) Seria forçoso reconhecer que os valores pagos pela Art Hot no exterior seriam os praticados no mercado internacional. Foi apresentada fatura comercial da Colômbia que teria comprovado que o preço da caneca foi de US\$ 0,39, enquanto o importado pela Art Hot foi de US\$ 0,45. Mesmo assim, a empresa teria sido penalizada injustamente.

A empresa concluiu que a matéria-prima (caneca resinada para sublimação) estaria sendo classificada erroneamente na Receita Federal e sendo taxada como matéria acabada e decorada pronta para uso, o que ameaçaria toda uma série de produtos acabados. Por fim, requereu que seja reanalisada a classificação fiscal ou que as petionárias assumam por escrito um compromisso de fornecer no mercado interno o produto em questão e que se exclua a empresa da medida antidumping atual, permitindo que a mesma possa voltar a importar pelos valores anteriores à presente investigação.

A Wal-Mart Brasil Ltda., Bompreço Bahia Supermercados Ltda., Bompreço Supermercados do Nordeste Ltda. e WMS Supermercados do Brasil Ltda., em manifestação protocolada em 23 de agosto de 2013, afirmaram que ainda que tenham apresentado a informação de que não possuíam conhecimento técnico sobre a similaridade entre o produto nacional e o importado, já que são importadores e não fabricantes, elas se manifestariam em relação ao tema.

Nessa data e depois em 17 de dezembro de 2013, as empresas alegaram que a descrição geral dos produtos de louça já se verificaria questão essencial a ser analisada, visto ser enorme a variedade de produtos inseridos em uma mesma investigação, sendo inadequado abarcá-los todos em uma mesma definição. Dessa forma, tal simplificação poderia levar à imposição de direito antidumping sobre a importação de produtos não similares, indo mesmo de encontro com tal conceito, já que os produtos não possuíam sequer características “muito próximas” suficientes para a caracterização da similaridade.

As empresas afirmaram que os fabricantes chineses apresentariam diversidade de linhas de produção, sendo possível a contratação de linhas específicas para cada tipo de sazonalidade, ao contrário dos produtores brasileiros, os quais trabalhariam apenas com a linha existente e, portanto, não seriam capazes de atender a esse tipo de demanda. Ademais, a indústria doméstica não deteria capacidade produtiva e agilidade no processo de fabricação de produtos.

Outra diferença seria relativa ao público alvo dos produtos chineses e os fabricados no Brasil. Enquanto os importados da China poderiam ser adquiridos por todas as classes sociais, os produtos nacionais seriam destinados somente ao público das classes A e B.

As empresas ainda alegaram que estabelecer o cálculo de um único preço médio, mediante tantos produtos diferentes, levaria a distorções que prejudicariam principalmente o consumidor brasileiro. Essas diferenças teriam sido corroboradas, inclusive, pela diversidade de manifestações das partes interessadas. Nesse sentido, as empresas citaram as manifestações das empresas Import Trading Ltda. e Export Trading Ltda., as quais teriam afirmado superioridade de qualidade dos produtos chineses em relação aos brasileiros, enquanto a empresa Rosh Distribuidora teria afirmado que os produtos chineses seriam inferiores, em qualidade, aos nacionais. Ainda, citaram as empresas Le Creuset do Brasil, Colorkit Com. e Imp. De Material Fotográfico Digital Ltda., Freetrade do Brasil Importação e Exportação e destacaram o caso específico, também levantado pela empresa Art Hot Distribuidora Ltda. EPP, da caneca para sublimação e a ausência de similaridade entre esta e o produto objeto da investigação.

As empresas ressaltaram também que sua opção pelo produto importado não se limitaria ao fator relacionado à variedade de itens ofertados pelos produtores chineses, supostamente não disponível no mercado doméstico, mas também pela capacidade de produção dos mesmos, que se encontrariam em condições de atender o mercado interno.

Com relação à variedade de produtos, concordaram com a sugestão da ABCON de segmentá-los em categorias, julgando ser mais justo e coerente com a realidade do mercado.

Posteriormente, afirmaram que a própria Circular SECEX nº 69, de 2012, teria tratado os produtos nacionais e chineses como não similares entre si, com relação à utilização de metais pesados na fabricação do produto chinês. Essa assertiva levaria à conclusão de que nem as petionárias reconheceriam os produtos como similares, devido à diferenciação de qualidade.

As empresas então expressaram que seria necessário, portanto, o arquivamento do presente processo e a abertura de novos processos, segmentados pelos tipos de produto. Ainda, requereram que fossem levados em consideração os seguintes aspectos, com relação às diferenças entre o produto nacional e o chinês: diferença de qualidade; diferença na finalidade, uso de diferentes matérias-primas: o produto chinês conteria chumbo e cádmio; processos produtivos distintos; variedade de design, cores, tonalidade, modelos, estampas decorativas; diferença de preços; diferença nos prazos de entrega; diferença de aceitação no mercado consumidor interno; diferença de qualidade do pós-venda; distorções causadas pelo cálculo de um único preço médio; o caso específico das canecas que permitem a transferência de imagens digitais.

A Imaginarium Design, em manifestação de 23 de agosto de 2013, afirmou que as canecas por ela importadas possuem uma resistência maior e um diferencial na sua composição (a presença de 3% a 5% de farelo de ossos), tipo de produto que não poderia ser encontrado na indústria nacional. Ainda, argumentou que a indústria brasileira não produz canecas termossensíveis, como aquelas que ela importa da China.

A empresa alegou ainda que teria consultado a Oxford e a Tirolesa acerca de ambos os temas, e que teriam se recusado a responder às suas solicitações de desenvolvimento de tais tipos de canecas. Ainda, citou alguns fabricantes nacionais que teriam respondido via mensagens eletrônicas (anexadas a tal manifestação) negativamente à proposta da Imaginarium para o desenvolvimento de tais produtos.

A empresa C&C Casa e Construção Ltda., em 23 de agosto de 2013, apresentou manifestação a respeito da definição do produto objeto da investigação e similaridade entre o produto importado e o fabricado pela indústria doméstica.

A importadora aduziu que, ainda que as mercadorias sob investigação sejam classificadas sob o mesmo código da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, elas apresentariam diferenciações técnicas e comerciais que impediriam que pudessem ser comparadas para a finalidade de aplicação de medidas antidumping. Nesse contexto, o produto de porcelana “Oxford” seria



tradicionalmente diferenciado, o que se reflete no preço, e orientado para mercado consumidor com maior capacidade de consumo. Ademais, produtos de porcelana necessitariam de matéria-prima diferente da usada na cerâmica doméstica e teriam maior durabilidade. Assim, o mercado consumidor dos objetos de porcelana estaria disposto a pagar pela diferença de preço em razão de um produto mais requintado.

Em seguida, a C&C afirmou que comercializaria mercadorias de linhas de produção tradicionais e contínuas. Tais mercadorias se prestariam a atender o mercado consumidor constituído pela classe média, a qual prezaria pela melhor relação custo benefício e não reconheceria as diferenciações qualitativas entre os produtos oferecidos pela Oxford e os produtos vendidos em lojas de departamento ou grandes lojas de construção civil e decoração, como a C&C. Por isso, não seria possível comparar cerâmica doméstica e porcelana, até porque, segundo entendimento da importadora, as Peticionárias se proporiam a oferecer produto diferenciado para atender classe quantitativamente menor e desenvolveria sua estratégia de marketing especificamente na diferenciação em qualidade e luxo de seus produtos.

Ainda, a importadora reiterou não ser suficiente utilizar a mesma classificação de nomenclatura para atestar a similaridade entre os produtos.

No que tange às diferenças entre a cerâmica e a porcelana, a C&C argumentou que a porcelana é produto branco impermeável e translúcido, distinguindo-se de outros produtos cerâmicos pela sua vitrificação, transparência, resistência, completa isenção de porosidade e sonoridade. A cerâmica, por sua vez, seria argila, terra que, quando misturada à água, forma pasta e, ao ser queimada acima de 600 graus, fica dura e resistente. Assim, a cerâmica seria a técnica de produção de artefatos de objetos tendo a argila como matéria-prima, isto é, qualquer material sólido inorgânico, não-metálico que seja submetido a altas temperaturas na manufatura. Logo, a cerâmica é geralmente um óxido metálico, boreto, carbeto, nitreto ou mistura que pode incluir aniões. A porcelana, no entanto, foi desenvolvida graças à descoberta do caulim, mineral de cor branca abundante na crosta terrestre.

A importadora concluiu requerendo o afastamento de todo e qualquer ônus de natureza antidumping, pois a empresa não teria a intenção de concorrer com os produtos comercializados pelas peticionárias.

A empresa Multi-Nox Equipamentos para Restaurantes Ltda. apresentou, em 26 de agosto de 2013, manifestação sobre o produto objeto de investigação. Nesse contexto, a importadora aduziu que os pratos de porcelana apresentariam diversas vantagens em relação aos similares feitos em cerâmica. Assim, arrolou as seguintes características atinentes aos pratos de porcelana: mais resistentes; não lascam; têm vida útil maior; mais bonitos; com o tempo apresentam aparência melhor, mais higiênica; riscam menos; mantêm a cor por mais tempo.

A empresa afirmou ainda que não comercializa pratos básicos de cerâmica porque eles trazem muitos problemas. Entre os produtos de cerâmica que são comercializados estão as caçarolas de barro; cumbucas para feijoada; assadeiras; e travessas. Quanto aos itens específicos para feijoada, a Multi-Inox argumentou que os produtos são quase na sua totalidade fabricados em cerâmica, podendo ser marrons ou pintados de preto. Eles são feitos de barro e recebem aplicação de esmalte, que dá aparência vitrificada. Assadeiras e travessas de cerâmica seriam muito similares às feitas em porcelana, mas possuiriam custo inferior. Assim, segundo a manifestante, haveria muitas variações em relação a objetos de louça para mesa, o que tornaria difícil a classificação de todos os objetos da mesma forma.

Citando artigo sobre a história da porcelana de Limoges, a importadora apontou, ainda, que os chineses, por terem descoberto a porcelana, teriam muito mais experiência com esse material do que a indústria doméstica. Assim, os chineses seriam especialistas nesse produto, e teriam adquirido essa expertise antes mesmo da abertura comercial.

A empresa apresentou, em seguida, comparativos de preços entre o produto nacional e importado relacionados a um item e concluiu que, incluindo o IPI e o ICMS, o custo do produto importado seria mais elevado. Essa mesma tendência se aplicaria a outros itens de porcelana. Ademais, a Multi-Inox citou que, há algum tempo, teria havido uma crise de abastecimento que a deixou sem produtos de porcelana. Assim, por receio de ficar sem estes, a empresa teria continuado a importar produtos da China. Nesse contexto, a importadora apresentou notas fiscais de compra da Schimidit; da Oxford; da Germer; da Geni; da Bot Art; de venda a consumidores diversos; lista de preços em agosto de 2012 do fornecedor Guangxi Beiliu Zhong Li Ceramics; lista de preços em abril de 2012 do fornecedor Corona; o pleito de discussão de valor em licença de importação de abril em 2012 e o pleito de discussão de valor em licença de importação em março de 2012.

A empresa Cromus Embalagens Indústria e Comércio Ltda., em 26 de agosto e depois em 17 de setembro de 2013, protocolou suas manifestações com relação à inclusão de objetos de louça temáticos para datas comemorativas entre os produtos objeto de investigação.

A empresa alegou que a única similaridade existente entre os produtos importados e os produzidos pela indústria nacional seria a destinação final. Isto porque a composição não seria similar e não os produtos não possuíam as mesmas características físico-químicas, conforme declarado pela própria indústria nacional ao mencionar que o produto chinês teria chumbo e cádmio em sua composição, o que não ocorreria no produto brasileiro.

Segundo a Cromus, os métodos de produção da China seriam diferentes, uma vez que os fornecedores chineses atenderiam os pedidos à base de encomendas e com isso suportariam menores custos de armazenagem. Com relação ao processo produtivo, não haveria como comparar a qualidade do produto nacional, que se equipara ao produto fabricado na Alemanha, por exemplo, com o produto de origem chinesa. Saltaria aos olhos a diferença de qualidade, a qual seria percebida pelo consumidor final.

A Cromus ainda alegou que a indústria doméstica não teria se preparado para buscar se adequar às necessidades do mercado interno e que durante anos teria se voltado ao aprimoramento de sua produção para atender ao mercado internacional, esquecendo-se de que o Brasil é um mercado emergente. Fez referência às classes C e D, atendidas pelos produtos de origem chinesa, uma vez que a indústria nacional não teria se preparado para atender suas necessidades, e fez menção à investigação de dumping de objetos de louça conduzida pela União Europeia, que teria constatado que os produtos provenientes do mercado chinês são classificados em cinco categorias diferentes, com diferenças de preço significativas, enquanto que o produtor brasileiro vende apenas o produto



correspondente à categoria A. Declarou ainda que o mercado brasileiro teria defendido no processo em que participou na Comissão Europeia que seus produtos de cerâmica, por possuírem uma marca, seriam vendidos a preços significativamente mais elevados no mercado brasileiro do que outros produtos sem marcas.

Com relação aos produtos importados pela Cromus, esclareceu não se tratarem de aparelhos de jantar, chá ou café, tampouco similares aos produzidos pela indústria nacional, mas voltados para decoração de datas comemorativas como Páscoa e Natal. São peças como pás para bolos, pratos e xícaras enfeitadas para estas datas e não haveria em seu portfólio aparelhos de jantar, chá ou café, não havendo que se falar em concorrência com o produto nacional.

Finalmente, a importadora aduziu que a indústria doméstica não tem condições de atender à demanda do mercado nacional por não possuir grande variedade de produtos e ter prazos de encomenda superiores a 120 dias.

Manifestação semelhante foi feita pela empresa Cobimex Connect do Brasil Import e Export Ltda., também em 26 de agosto de 2013, e depois repetidos em 16 de setembro de 2013.

A empresa ainda acrescentou que os fabricantes nacionais não possuiriam capacidade para suprir a demanda doméstica do produto, para disponibilizar uma variedade suficiente de cores, estilos e temas festivos, nem para praticar preços acessíveis às diversas classes sociais.

“É necessário ressaltar ainda que a importação dessas mercadorias visa a suprir a disponibilidade do produto no mercado de forma que todas as classes tenham acesso, não somente a Classe A. Sendo de material inferior, o produto importado entra no Brasil com preço inferior justamente para atender as demais classes que a indústria nacional não visa sua produção.(sic)”

(...)

Não obstante, é necessário considerar que a indústria nacional disponibiliza poucos modelos e estampas, sendo o produto importado supridor dessa falta de opções no mercado brasileiro. Dessa forma, a declaração de dumping (sic) além de prejudicar a disponibilidade do produto no mercado, atinge o direito do consumidor em ter diversas opções de mercadorias à sua escolha”.



A Cobimex afirmou ainda que a indústria doméstica não fabrica porcelanas decorativas, em especial com decorações natalinas:

“Para chegar a essa conclusão deve-se considerar que a compra de porcelanas decorativas para o natal possui outras funções, que é a decoração em um evento tradicional para a família brasileira (festas natalinas), portanto o consumidor possui o direito de escolher porcelanas não apenas para compor a mesa e sim para decoração. Vê-se, nesse sentido, um elemento subjetivo que deverá ser considerado pelos ilustres julgadores na análise do dumping”

A importadora solicitou então que tais produtos de decoração natalina sejam excluídos do âmbito desta investigação.

Em 2 de setembro de 2013, as empresas Wellmix e Muito Brother manifestaram-se a respeito da definição do produto objeto da investigação. Segundo as empresas, o produto possuiria uma imensa variedade de tipos, com divergências que variam desde a matéria-prima adotada até o design final, que incluem revestimentos e artes. Nesse sentido, solicitaram a realização de distinção entre os produtos conforme sua categoria (primeira linha, produtos populares, produtos sazonais e etc.); a definição do processo fabril de cada tipo de produto importado e nacional de acordo com sua categoria, levando em consideração as variantes que acabam por excluir a similaridade e destoam os preços; e a apresentação às partes interessadas da forma como é feito o levantamento desses quesitos junto aos exportadores e fabricantes nacionais.

Em 12 de setembro de 2013, a empresa Photo USA Electronics Graphic (Photo USA), protocolou nova manifestação, a fim de reduzir a termo os argumentos por ela apresentados na audiência de 4 de setembro de 2013, referentes à solicitação de exclusão das canecas de cerâmica com revestimento de poliéster, adequadas para a impressão de fotos pelo processo de sublimação, do escopo da investigação.

A Photo USA reiterou os termos da manifestação apresentada em 22 de agosto de 2013 e destacou pedido de resposta da indústria doméstica a seus argumentos. Primeiramente, a empresa apresentou resumo dos argumentos referentes ao produto a ser excluído, o qual não possuiria similaridade, seja com o produto objeto da investigação, seja com o produto produzido pela indústria doméstica.

A Photo USA destacou então o fato de que a indústria doméstica não teria tratado de seu pedido durante a audiência, a despeito de pedido expresso para que o fizesse. Dessa forma, segundo a empresa, a abstenção da indústria doméstica durante a audiência corresponderia a uma genuína aceitação tácita de seu pedido.

Em 16 de setembro de 2013 a Metalnox Indústria Metalúrgica Ltda. declarou que os produtos de cerâmica e porcelana importados por ela seriam utilizados como matéria-prima para a indústria de fotografia e personalização de brindes e presentes e não teriam como finalidade receber e servir alimentos.

Destacou que o produto importado possui etapas de fabricação adicionais e diferentes. Primeiramente, faz-se a verificação e seleção das peças a serem empregadas no processo de sublimação, as quais não podem conter furos ou impurezas na superfície, o que interferiria no recebimento da imagem. Depois as canecas passam por processo de limpeza para aplicação da resina especial para sublimação. Após a aplicação, as peças são curadas (secagem), testadas e passam por controle de qualidade. No caso de canecas coloridas, estas passam adicionalmente por processo de pintura e de aplicação do material para mudança de cor da peça quando for adicionado o líquido quente.

A Metalnox prosseguiu sua manifestação ressaltando que, tendo em vista as diferenças no processo produtivo, os custos dos produtos importados pela empresa são diferentes dos demais produtos de louça em função de seu valor agregado. A empresa afirmou que as canecas sublimáticas não são fabricadas no Brasil pois são material (matéria-prima) para as empresas e pessoas físicas que realizam trabalhos de personalização de produtos através de digitalização de imagens e aplicação com o uso de prensa térmica.

Para embasar o argumento, foi anexado à manifestação um atestado de inexistência de produção estadual, emitido pela Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina – FIESC, em que declara-se com base em pesquisa realizada no cadastro industrial da Federação e na NCM 6912.00.00 que não há no estado fabricantes de caneca de cerâmica com capacidade de 6oz, 11oz e 16oz, com camada externa especial para receber transferência de imagens através de transfer (sublimação) – NCM 6912.00.00. Também foram





anexados e-mails enviados pela empresa à Oxford com solicitações de orçamento e possibilidade de fornecimento, sem resposta, de acordo com a Metalnox; cópia da página da Oxford com os métodos de personalização disponíveis, dentre os quais não configura a sublimação; guia de negócios e catálogos de produtos da Metalnox e cópia de páginas do **website** Portal Sublimático, em que clientes comentam respostas dadas pela Oxford acerca de encomendas de canecas sublimáticas.

A Metalnox aduziu que estaria sendo prejudicada pela medida pois também são fabricantes das máquinas utilizadas para a aplicação das imagens. Para demonstrar o prejuízo, apresentou gráfico indicando sensível queda nas vendas das máquinas entre julho e agosto de 2013, após a aplicação do direito provisório. Apresentou, ainda, outro gráfico indicando a redução na venda de canecas de cerâmica para sublimação, também após a aplicação do direito. Com isso a importadora concluiu que a aplicação do direito antidumping inibe a venda de vários outros produtos que não estão relacionados ao processo de sublimação, como papel transfer sublimático, tinta sublimática, impressoras e prensas térmicas para aplicação de imagem por sublimação.

A empresa também destacou que com esta forma de personalização de produtos os fotógrafos e lojas de fotografia conseguiram sobreviver à chegada da fotografia digital, e sem esses produtos adicionais a grande maioria dos clientes não estaria mais no mercado fotográfico. Por isso, o segmento de aplicação de imagens por sublimação não competiria com o das empresas nacionais solicitantes da investigação antidumping.

A Metalnox concluiu sua manifestação com o pedido de exclusão dos produtos de cerâmica com camada de resina para sublimação do escopo da investigação e sugeriu a criação de um destaque na NCM para estes produtos, os quais seriam de fácil identificação mediante vistoria física.

A Havan, por meio de seus representantes legais, em 29 de agosto e, depois, em 17 de setembro de 2013 protocolou manifestações, nas quais argumentou sobre a similaridade dos objetos de louça que importa em relação aos de fabricação nacional.

Primeiramente, a empresa afirmou que os produtos importados por ela não possuem chumbo e cádmio em sua composição, como declarado pela indústria doméstica. Em seguida, a empresa argumentou que o fato de a China possuir matéria-prima em abundância para a produção de louça permite que seu custo seja diferenciado em relação aos demais países. Assim sendo, a Havan considerou necessária a aplicação do princípio da livre concorrência, o qual não é seguido caso a diferença de valores de produtos seja compensada com aumento de alíquota.

Com relação à produção da indústria doméstica, a Havan alegou que, por não possuírem capacidade de atender à demanda, as próprias fabricantes nacionais importariam objetos de louça. Além disso, salientou que a produção doméstica tem uma qualidade diferenciada dos bens importados, ou seja, pretende atender à demanda das classes A e B, enquanto os produtos chineses têm o intuito de suprir a demanda da classe C por bens inferiores.

Aduziram que a indústria nacional não fabrica todos os produtos importados pela Havan, sendo que também não possuem capacidade para o abastecimento de toda a demanda no mercado interno gerada pelas empresas que importam e as que não importam. Segundo a empresa, isto demonstra a descaracterização de dano à indústria doméstica.

Declararam que o tempo médio de entrega de um pedido feito à indústria nacional é de 60 dias, ou seja, não haveria que se falar em dano pois sua produção estaria tomada.

Em 16 de setembro de 2013, a empresa Esper Comércio e Serviços de Informática protocolou nova manifestação, a fim de reduzir a termo seus argumentos, apresentados na audiência de 4 de setembro de 2013. A empresa afirmou que a audiência teria sido tardia, uma vez que já seria possível sentir as consequências negativas da “*medida provisória repentina*”.

A Esper mencionou então os argumentos apresentados na audiência, por parte dos importadores de canecas resinadas. A empresa destacou a não similaridade das canecas para sublimação em relação às canecas de fabricação doméstica, sob aspectos como matérias-primas, métodos de produção e finalidade de uso. A Esper destacou ainda diferenças entre os segmentos de mercado das diferentes canecas. Ainda a esse respeito, a empresa afirmou que até o dia anterior à audiência não teriam sido identificados fabricantes nacionais de canecas resinadas, com base em e-mails não respondidos e informações colhidas dos sites eletrônicos de empresas nacionais. Por fim, quanto ao processo de fabricação de canecas resinadas, ressaltou-se o uso de máquinas diferentes daquelas usadas na fabricação da cerâmica.

Diante da declaração da indústria doméstica de que já teria fabricado canecas resinadas e que apenas não as fabricava mais por não conseguir competir com as importações desses produtos a preços de dumping, a empresa afirmou que o mercado nacional das canecas resinadas teria sido criado pelas importadoras e, portanto, as importações não poderiam ser acusadas de causar dano material à indústria doméstica, inclusive porque as importações não chegariam nem a 1% do total da produção no Brasil.

A esse respeito, a Esper afirmou que seria necessário que a indústria doméstica apresentasse algumas comprovações, tais como pesquisa de mercado que a teria levado a querer produzir canecas resinadas, projeto de instalação industrial, alvará de construção e de funcionamento, além de notas fiscais de compra de equipamentos e dados de produção.

A empresa apresentou então comentários acerca de argumentos apresentados pela indústria doméstica sobre a definição do produto objeto da investigação e da similaridade entre o produto importado e o fabricado no Brasil.

Primeiramente, a empresa refutou a afirmação de que xícaras e canecas resinadas apresentariam as mesmas características físicas que xícaras e canecas comuns, bem como a alegação de que seriam produzidas a partir do mesmo processo produtivo. A esse respeito, segundo a Esper, o processo de fabricação de um objeto de cerâmica seria completamente diferente do processo de revestimento de um objeto cerâmico.

Com relação à afirmação da empresa Studio Tacto de que suas canecas seriam revestidas com esmalte e não com polímero, mas que poderiam ser submetidas ao processo de sublimação, a Esper afirmou se tratar de colocação completamente equivocada. Segundo a empresa, não existiria a possibilidade de sublimação sem a presença de resina (polímero) e o esmalte impediria completamente a transferência da imagem.

Quanto à afirmação de que as canecas e xícaras de louça, com ou sem revestimento, se prestariam às mesmas finalidades e poderiam ser substituídas entre si, a Esper afirmou se tratar de colocação contraditória, uma vez que a indústria doméstica não fabrica canecas



resinadas. Ademais, a empresa afirmou que uma xícara de louça poderia ser substituída por xícaras de outros materiais, como plástico e alumínio, mas nem por isso essas últimas poderiam ser incluídas no presente processo.

Com relação à alegação de que a indústria doméstica não fabrica canecas resinadas e isso não inviabilizaria a caracterização do produto como sendo objeto da investigação, a Esper a caracterizou como sendo contraditória e errada, uma vez que se a caneca resinada fosse de fato similar sob todos os aspectos à caneca de produção nacional, não se justificaria o fato de a indústria doméstica não fabricá-la.

Por fim, a Esper destacou a diferenciação visual das canecas constante de relatório técnico apresentado durante a audiência. Além disso, a empresa afirmou que as informações apresentadas pela indústria doméstica teriam induzido a conclusões erradas sobre o produto objeto da investigação, similaridade e sobre dano e ameaça de dano, o que estaria prejudicando as importadoras e seus clientes.

Em 13 de setembro de 2013, a empresa HCL Comércio Exterior Ltda. protocolou manifestação consolidando seus argumentos a respeito da RESOLUÇÃO CAMEX Nº 57, DE 24 DE JULHO DE 2013 (<http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/1228>).

Primeiramente a empresa mencionou alguns fatores que teriam sido apresentados pela indústria doméstica, a respeito da similaridade dos produtos fabricados no Brasil e aqueles exportados pela China, na ocasião de colaboração a investigação conduzida pela União Europeia. A indústria brasileira teria afirmado que sua produção seria apenas de produtos de categoria A, enquanto que o Brasil importaria da China produtos das categorias A, B e C. Além disso, a indústria brasileira teria afirmado que somente comercializaria produtos de marca, que contariam com certo prestígio e que, portanto, apresentariam preços mais elevados quando comparados aos preços dos produtos chineses importados, que seriam, em sua maioria, de marcas próprias e/ou genéricos.

A esse respeito, a HCL afirmou que com a ausência de importações, as classes C, D e E sofreriam desabastecimento de produto com qualidade e preço acessível. Além disso, as referidas classes incorreriam em endividamento, caso decidissem adquirir o produto comercializado pela indústria doméstica.

Com relação ao produto fabricado pela indústria doméstica, a empresa afirmou ainda que teria desistido de comercializá-los, devido ao fato de que os acordos comerciais não seriam cumpridos e os prazos de entrega seriam muito longos.

Por fim, a HCL afirmou que os importadores se sentiam injustiçados, diante do pleito realizado pela indústria doméstica, e alegou haver desabastecimentos dos produtos já para as festas de Natal.

Em 13 de setembro de 2013, a Wal-Mart declarou que:

“De acordo com a Comissão Europeia, os produtos de marca são normalmente percebidos pelos consumidores finais como produtos com certo prestígio, com garantia de qualidade e design, justificando preços de mercado mais elevados, enquanto os produtos genéricos e/ou de marca própria, embora possam ter as mesmas características físicas e técnicas, são normalmente vendidos a preços consideravelmente mais baixos.”

Ou seja, a importadora brasileira alegou que a Comissão Europeia decidiu que o produtor brasileiro poderia vender seu produto a preços mais elevados em razão da sua marca. Assim, a CE decidiu por elevar em 40% o preço de venda do mercado brasileiro para fins de determinação do valor normal naquele caso.

A empresa afirmou ainda que:

“(…) O Decom resolveu não aprofundar no tema, e englobou todos os objetos de louça para mesa em uma mesma definição, simplificando-os como um único produto de qualidade específica. Estes agrupamentos, antes de uma análise técnica, já não seria (sic) possível devido à variedade de design, cores, tonalidades, modelos e estampas decorativas das louças de mesas disponíveis.

Cumprir observar que tal simplificação não permite concluir, sob qualquer hipótese, que o produto produzido no Brasil seja considerado similar àquele produzido e exportado para o Brasil.”

Por fim, o importador afirmou que os produtos chineses importados seriam diferentes dos produzidos no Brasil, principalmente com relação à qualidade, e por isso tais diferenças deveriam ser levadas em consideração na determinação do direito antidumping.

Em 17 de dezembro de 2012, a Rede Wal-Mart voltou a fazer referência a esse caso de investigação antidumping realizada pela União Europeia. As empresas novamente ressaltaram o fato de haver variações dos produtos chineses classificados em categorias que vão de A a E, enquanto que os produtos brasileiros somente se enquadrariam na grade A. Com relação a referido investigação, as empresas declararam que:

“Desta forma, os preços de exportação foram ajustados para o equivalente aos preços dos produtos chineses grade A, de modo a torná-los comparáveis aos produtos análogos brasileiros. Os níveis de ajuste foram estabelecidos individualmente para cada empresa da amostra.

Ademais, a investigação concluiu que o fabricante brasileiro produzia e comercializava apenas produtos com marca no mercado doméstico, enquanto os fabricantes chineses exportavam para a Europa produtos com ‘marca própria’ dos revendedores ou produtos genéricos de artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica.”

Em 16 de setembro de 2013, a empresa Irmãos Muffato & Cia Ltda. protocolou manifestação, a fim de reduzir a termo seus argumentos apresentados na audiência de 4 de setembro de 2013, referentes à definição do produto objeto da investigação e à similaridade entre o produto importado e aquele fabricado pela indústria doméstica.

Primeiramente, a empresa destacou a necessidade de segmentação dos itens porcelana e cerâmica, uma vez que haveria produtos importados que não seriam fabricados internamente. Além disso, a empresa declarou que os produtos passariam por processos produtivos distintos, o que culminaria em diferenciação de custos de produção.



A empresa afirmou ainda que as empresas Oxford e Schmidt não atenderiam todo o mercado, por comercializar um produto de mais alta qualidade, que atenderia classes sociais mais altas. Com relação à empresa Studio Tacto, a Irmãos Muffato afirmou que ela comercializaria somente cerâmica, produto inferior à porcelana, que não apresentaria qualidade similar ao produto chinês.

Nesse contexto, a Irmãos Muffato argumentou que os bens que ela importa possuiriam qualidade inferior em relação ao produto nacional e seriam voltados para as classes mais baixas, as quais seriam as mais afetadas pela aplicação do direito antidumping.

Por fim, a empresa afirmou ser de suma importância o fato de que muitos dos produtos por ela importados, tais como caçarolas e travessas, não seriam produzidos no Brasil e que os objetos de louça não seriam substituíveis por outros produtos feitos de outros materiais.

A ABCON, em 16 de setembro de 2013, também apresentou manifestação em que ressaltou a importância da correta identificação do produto investigado nos processos de investigação de dumping, uma vez que essa definição influenciaria diretamente a determinação do preço de exportação, do valor normal e, conseqüentemente, da margem de dumping.

Nesse sentido, lembrou que as NCM 6911.10.10, 69.11.10.90, 6911.90.00 e 6912.00.00 englobam uma enorme variedade de cerâmicas com diferentes matérias-primas, propriedades químicas, peso, tamanho, adereços e sofisticções, bem como preços também bastante diferenciados. Assim, a Associação argumentou que, em função dos diversos elementos diferenciadores que impactariam as características e preços do produto investigado, se justificaria a realização de análise segmentada desses diferentes tipos de produtos. Nesse contexto, a ABCON citou investigações anteriores conduzidas, em que, segundo a Associação, teria havido a segmentação do produto (pneus de carga, pneus de automóveis, cadeados, armações de óculos, talheres e artigos plásticos).

Dessa forma, a ABCON solicitou que o produto objeto da investigação fosse segmentado em a) objetos de louça de cerâmica e b) objetos de louça de porcelana e em i) produto superior, ii) produto intermediário e iii) produto popular. Na ocasião, a Associação mencionou que a matéria prima utilizada, a qualidade e o público alvo dos produtos seriam características fundamentais que também distinguiriam os produtos entre si. Nesse contexto, citou a Organização Mundial do Comércio (OMC) que, segundo a Associação, teria consolidado a análise de similaridade em quatro critérios: i) as propriedades, natureza e qualidade dos produtos; ii) o uso final dos produtos; iii) as preferências e hábitos dos consumidores em relação aos produtos; iv) a classificação tarifária dos produtos. A esse respeito, a ABCON alegou ainda que a definição de tais limites interpretativos se prestaria justamente a evitar que produtos classificados em uma mesma posição do SH ou da NCM, porém com diversos tipos e modelos, fossem considerados similares para fins de investigações antidumping, dentre outros fins.

A ABCON reconheceu, em sua manifestação, que nenhum critério deveria ser considerado, isoladamente, capaz de fornecer indicação decisiva da similaridade entre os produtos. Os critérios deveriam, segundo a Associação, ser analisados e avaliados como um todo, inclusive as características físicas não discerníveis a olho nu pelo consumidor, mas que impactam a competitividade dos produtos. Nesse sentido aduziu que a diferença entre objeto de louça de cerâmica ou porcelana influiria diretamente no preço do produto, característica facilmente discernível pelo consumidor comum. Assim, os produtos acabariam sendo consumidos por classes diferentes da população e a concorrência entre eles não seria direta.

A esse respeito, a ABCON citou proposta apresentada pelos **Friends of Antidumping** (grupo do qual o Brasil faz parte e atua, segundo a Associação, ativamente) no âmbito da rodada de negociações de regras da OMC que sugeriria que o conceito de produto objeto da investigação deveria abarcar somente produtos que estivessem sob as mesmas condições de concorrência. Além disso, na análise do escopo da investigação, de acordo com a mencionada proposta, deveriam ser avaliadas as características físicas, o uso final, o canal de distribuição, o grau de intercambiabilidade ou substitutibilidade, de forma a garantir uma homogeneidade/similaridade do produto objeto da investigação.

Nesse contexto, a ABCON reiterou sua sugestão para que fosse realizada segmentação do produto com base na matéria-prima utilizada na fabricação das cerâmicas, bem como na qualidade e no público alvo das cerâmicas. Apoiou, ainda, a manifestação apresentada pela CCIA de que os códigos dos produtos (CODIPs) seriam critérios essenciais de diferenciação dos produtos objeto da investigação e que serviriam o propósito de distingui-los para fins da justa comparação entre o preço de exportação e o valor normal. A ABCON ressaltou, entretanto, que os CODIPs utilizados neste caso seriam insuficientes para individualizar de forma correta o produto investigado. Segundo a Associação, os CODIPs utilizados culminariam em oito tipos de produtos distintos quando, na realidade, existiriam muitos outros tipos de cerâmica objeto da investigação (o parecer de abertura da investigação indicaria 48 subtipos de objetos de louça para mesa). A ABCON citou, ainda, que o parecer de determinação preliminar teria indicado 5 critérios para análise de similaridade, os quais, por si só, se aplicados aos CODIPs adotados falhariam em traçar uma comparação efetiva de similaridade.

Em relação ao argumento apresentado pelas petionárias de que o consumidor não seria capaz de distinguir entre as diferenças de matéria-prima e qualidade arguidas pelas demais partes interessadas, a ABCON ressaltou que todas as características do produto, discerníveis a olho nu ou não, deveriam ser levadas em consideração. Isso porque mesmo as características físico-químicas, sobre as quais o consumidor final não seria capaz de distinguir com facilidade, possuiriam impacto direto no preço do produto, característica essa que, como mencionado anteriormente, seria facilmente discernida pelo consumidor e afetaria a concorrência direta entre os produtos.

Além disso, a ABCON solicitou que alguns produtos, por se tratarem de produtos diferentes daqueles produzidos pelas petionárias e por possuírem processos de produção e usos finais diferentes, fossem excluídos do escopo da investigação, quais sejam: i) produtos para aquecer alimentos que vão ao forno (assadeiras e formas), ii) produtos de alto valor agregado (pintados à mão, adornados com metais preciosos, design patenteado), iii) facas de cerâmica e iv) aparelhos que incluem objetos de cerâmica (aparelhos de fondue). A esse respeito, a ABCON ressaltou que no parecer de determinação preliminar, apesar de ter transcrito as manifestações da Associação relacionadas ao tema, teria sido deixado de ser discutido e decidido sobre ele.

A ABCON identificou, ainda, outros produtos para os quais solicitou a exclusão do escopo da investigação: moinhos de condimentos ou especiarias e suas partes de trituração, de cerâmica e as buffeteras. Segundo a Associação, os moinhos possuiriam uma placa de trituração de cerâmica que não seria a mesma cerâmica utilizada em objetos de mesa. As características físicas dessa placa, em especial a forma, a resistência e a sua composição são diferentes daquelas observadas nos objetos de mesa. Além disso, o uso final



desses moinhos seria distinto do uso dos objetos de mesa investigados, tendo em vista a sua funcionalidade de triturar condimentos ou especiarias. A esse respeito, a Associação ressaltou, ainda, que os moinhos com partes de cerâmica seriam equivalentes aos moinhos integralmente de metal, os quais pela ausência da parte de cerâmica seriam, inclusive, classificados em outro item da NCM. Ademais, a cerâmica que compõe o moinho e suas partes de trituração seriam parcelas pequenas do produto como um todo e por vezes não passariam de 2% do moinho.

As buffeteras, por sua vez, seriam peças cujas bases incluem metal e as tampas são de vidro. Essas peças possuem cerâmica devido à resistência ao calor, o que as torna adequadas para uso em fornos de micro-ondas e lava-louças. Ainda assim, segundo a ABCON, esses produtos não seriam integralmente de cerâmica e não se confundiriam com os objetos de louça objeto da investigação.

Outro produto para o qual a ABCON solicitou a exclusão do escopo da investigação consistiria nos afiadores de facas de cerâmica. O processo de produção e o uso final desses produtos seriam distintos dos objetos de louça utilizados para receber e servir alimentos.

Além disso, a Associação solicitou, também, a exclusão das pedras para pizza feitas de cerâmica de cordierite, uma vez que esses produtos possuiriam características físicas diversas dos objetos de mesa investigados, notadamente quanto à forma, dureza e design. Ainda, a cerâmica de cordierite seria um tipo de alumino-silicato de magnésio com excelente resistência aos choques térmicos, propriedade essa não observada nos objetos de louça de mesa investigados. Segundo a ABCON, essa cerâmica poderia até ser equiparada a tijolos para fornos de pizza. Em razão de suas propriedades físicas, o uso final dessas pedras não se confundiria com as cerâmicas comuns de mesa.

A ABCON solicitou a exclusão do escopo da investigação, também, dos talheres de cerâmica ou porcelana, uma vez que esses produtos não seriam utilizados para receber e servir alimentos, mas teriam o propósito de cortar, misturar e levar à boca os alimentos líquidos ou sólidos.

O mesmo solicitou em relação aos frascos e às garrafas de cerâmica ou porcelana que, segundo a ABCON, seriam utilizados para armazenar líquidos, pós, comprimidos, com ou sem tampa, não servindo, portanto, para receber e servir alimentos.

A Associação alegou, também, que não haveria produção nacional dos produtos para os quais solicitou a exclusão do escopo de investigação.

Na mesma manifestação, a ABCON alegou que, durante a audiência realizada com base no art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995, as petionárias teriam afirmado que não produziam todos os tipos e modelos de cerâmicas objeto da presente investigação. Nesse sentido, a Associação ressaltou que nos procedimentos antidumping deveria haver a correta identificação do produto produzido nacionalmente. Segundo a ABCON a informação fornecida pelas petionárias em audiência colocaria em dúvida, inclusive, a boa fé das empresas que compõem a indústria doméstica.

Por fim, a ABCON solicitou que se esclarecesse que somente os objetos de louça para mesa estariam incluídos no escopo desta investigação e que, portanto, fossem excluídos expressamente os objetos de louça para cozinha, para banheiro e os objetos que incluíssem utensílios de cerâmica.

A empresa Cromus Embalagens Indústria e Comércio Ltda., em 17 de setembro de 2013, protocolou pedido de reconsideração da aplicação do direito provisório, a fim de que esta seja excluída da restrição antidumping para aparelhos de jantar, café ou chá instituída neste processo investigatório. Segundo ela, os produtos importados pela Cromus não seriam aparelhos de jantar, chá ou café, tampouco similares aos produzidos pela indústria nacional, mas voltados para decoração de datas comemorativas como Páscoa e Natal.

A C&C Casa e Construção Ltda., em 18 de setembro de 2013, afirmou que a classificação da NCM abarca diversos tipos de produtos, que, por suas características de valor e utilidade, acabam não competindo umas com as outras. Para exemplificar, a empresa comparou uma caneta "Bic" e uma caneta "Mont Blanc", alegando que cada uma delas seria direcionada para um tipo de consumidor diferente, e por isso, uma não concorreria com a outra. Segundo a importadora, assim também seria entre os produtos fabricados pela indústria nacional e aqueles importados da China, uma vez que os nacionais seriam de qualidade superior e os chineses de baixa qualidade, e portanto, não competiriam entre si.

A importadora rebateu ainda o argumento da indústria doméstica de que o consumidor brasileiro não sabe diferenciar um produto de boa qualidade de um produto inferior, e que por isso acabaria escolhendo o produto mais barato. A esse respeito, a C&C afirmou que o consumidor escolheria o produto que melhor atendesse a relação "custo x benefício".

Em sua manifestação de 18 de setembro de 2013, a CBD afirmou que a definição de produto da Circular nº 59 e da RESOLUÇÃO CAMEX Nº 57, DE 24 DE JULHO DE 2013 (<http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/1228>) seria muito ampla e abrangeria produtos diferentes entre si:

"As diferenças residem essencialmente no fato de que esses produtos não têm as mesmas utilidades específicas e não são, portanto, substituíveis. O fato de terem em comum uma matéria-prima (porcelana ou cerâmica) e uma mesma destinação genérica (receber e servir alimentos) não é suficiente para afastar essa noção de que se está agrupando produtos diversos."

A CBD afirmou também que a indústria doméstica não produz todos os tipos de produtos importados da China, e por isso, não se poderia afirmar que existe "dumping, dano e nexos causal em relação a produtos que não foram fabricados pela indústria doméstica nesse período".

E continua afirmando que:

"O fato de, eventualmente, a indústria doméstica já ter produzido no passado, deter a tecnologia necessária ou afirmar ter a capacidade para produzir tais produtos específicos não altera a circunstância de que o dumping, o dano e o nexos causal têm que ser aferidos em relação a um período definido, no passado".

Nesse sentido, a CBD solicitou que se excluísse os produtos que não foram produzidos pela indústria doméstica no período investigado, e também aqueles que já tenham sido produzidos, mas que não são produzidos atualmente. Entre eles, a importadora citou os





seguintes produtos: réchauds, pratos de bolo, potes, caçarolas e mini caçarolas, embalagens para queijos e patês e aparelhos de fondue.

Além disso, a CBD afirmou que os principais fabricantes nacionais produziram apenas para os consumidores das classes A e B. Assim, o produto chinês não estaria competindo com o produto fabricado no Brasil, mas apenas atendendo à demanda de novos consumidores. Assim, a importadora solicitou que se fizesse a segmentação do mercado, “*de modo que se limite o escopo da investigação aos produtos que realmente concorrem com os da indústria doméstica (...)*.”

Em 18 de setembro de 2013 a Imaginarium Comércio de Presentes e Decorações S/A pediu exclusão da medida antidumping com os argumentos de que seus produtos possuíam características específicas como tecnologia termossensível, acabamento com película que permite escrita com caneta, giz e lápis e composição de farelos de ossos na porcelana de canecas, e que estes produtos não poderiam ser fabricados, encontrados ou mesmo comparados no mercado interno. A Imaginarium concluiu se upedido alegando que Oxford e Tirolesa, bem como diversas outras indústrias nacionais de lugares diversos do país, não teriam respondido a pedidos de orçamento.

A Associação Brasileira de Importadores, Produtores e Distribuidores de Bens de Consumo (ABCON), apresentou, no dia 1º de outubro de 2013, nova manifestação concernente à audiência realizada no dia 04 de setembro de 2013 e expôs o que se segue.

Conforme a Associação, as peticionárias teriam afirmado na referida audiência que não produziram todos os tipos e modelos de cerâmicas objeto da investigação. Assim, segundo a Associação, tal afirmação representaria afronta aos princípios de defesa comercial e desafiaria o Acordo Antidumping e o Decreto nº 1.602/95.

Em 18 de novembro de 2013 a Art Hot Transfer Distribuidora Ltda. EPP manifestou-se a respeito da medida antidumping provisória, declarando que as importações realizadas pela empresa de canecas para sublimação não se enquadrariam no escopo da investigação. Segundo a empresa, o processo de sublimação, necessário para a produção das canecas para decoração, não teria sido sequer mencionado na definição de produto constante no item IV, Capítulo 2 da RESOLUÇÃO CAMEX Nº 57, DE 24 DE JULHO DE 2013 (<http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/1228>). Conclui com isto que a Resolução teria excluído este produto da investigação.

A Art Hot fez referência a laudo técnico já acostado aos autos, que teria concluído que o produto importado pela empresa seria totalmente diferente do fabricado pela indústria nacional. Isto porque as canecas para sublimação possuíam cobertura de resina de acrílico com base de poliéster na superfície externa.

A importadora alegou ainda que a indústria doméstica não teria interesse comercial em atender ao reduzido mercado de fotoprodutos por sublimação, uma vez que, decorridos 16 meses do início da investigação, as peticionárias ainda não produziram canecas similares às importadas pela Art Hot. A empresa embasou sua alegação anexando à manifestação e-mails trocados com Oxford, Studio Tacto e Porto Brasil sobre pedidos de encomenda de canecas para sublimação e testes de impressão de fotografias em canecas normais, produzidas pela indústria doméstica.

A Art Hot conclui o pleito requerendo a reanálise da classificação fiscal, que deveria ser diferenciada como “caneca resinada para sublimação” que não encontraria similar nacional, ou que as empresas autoras assumissem por escrito o compromisso de, no prazo de três meses, fornecer ao mercado interno o produto nos parâmetros das canecas importadas da China.

A indústria doméstica, em sua manifestação de 19 de novembro de 2013, discordou das argumentações da Photo USA, de que a Oxford e a Studio Tacto teriam se calado durante a audiência final sobre a não produção no Brasil de canecas sublimadas. As empresas afirmaram que não quiseram entrar no embate com os importadores, e que se posicionaram posteriormente, baseadas no art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995, suas manifestações por escrito acerca das argumentações da referida importadora.

Com relação à argumentação da ABCON de que a indústria doméstica teria afirmado durante a audiência que não produz todos os tipos e modelos cerâmicos, a Oxford e a Studio Tacto alegaram que:

“Esta afirmação, que carece de veracidade, deve ter sido fruto de péssima interpretação dos depoimentos dos representantes das Peticionárias durante a Audiência, ou de um problema de audição dos representantes da Abcon.

Ainda que fosse verdadeira a afirmação da Abcon (e não é o caso), para que fosse levada em consideração na investigação, esta afirmação teria que ser reproduzida por escrito (...). Como isto não foi feito pelas peticionárias, esta desde já desqualifica tecnicamente a afirmação da Abcon.

As Peticionárias já demonstraram a exaustão que não existe definição universalmente aceita, que permita identificar um tipo de louça de mesa específico (...).”

Dessa forma, concluem afirmando que os produtos devem apenas ser similares entre si, e citam o artigo 5º do Decreto nº 1.602, de 1995. Além disso, a indústria doméstica reitera que produz “*todos os tipos de produtos para todos os segmentos específicos do mercado objetos de louça para mesa.*”

A Rede Wal-Mart Brasil Ltda., formada pelas empresas Wal-Mart Brasil Ltda., Bompreço Bahia Supermercados Ltda., Bompreço Supermercados do Nordeste Ltda. e WMS Supermercados do Brasil Ltda., no dia 18 de novembro de 2013, apresentou nova manifestação a respeito da similaridade do produto e reiterou seus argumentos em manifestação final, protocolada em 17 de dezembro de 2013. A importadora afirmou que “*o produto nacional e o importado não são idênticos e sequer possuem características suficientemente próximas para autorizar sua caracterização como similares.*”

A empresa decidiu reafirmar alguns esclarecimentos acerca da discussão sobre ausência de similaridade entre o produto brasileiro e o importado, tema já abordado na audiência realizada em 4 de setembro de 2013. A Rede Wal-Mart considerou que:

“Desde logo causa espécie o fato de que uma miríade de produtos tão distintos entre si possa ser englobada em uma única categoria genérica, de ‘objetos de louça para mesa’, do que decorre, necessariamente, o grave risco de se cogitar da imposição de direitos antidumping sobre a importação de produtos totalmente distintos, não similares, em que não se verifica qualquer relação causal entre a exportação chinesa e o alegado dano à indústria doméstica.”



Além disso, a empresa citou o fato de a indústria doméstica haver atestado a diversidade entre tipos de louças (cerâmicas de porcelanas), fato que considerou indicativo da impossibilidade de considerá-los similares e compará-los aos produtos chineses. A Rede Wal-Mart ainda alegou que o produto nacional e o importado possuem nítidas diferenças quanto ao processo produtivo, aos canais de distribuição, à finalidade, ao gosto do consumidor e ao público alvo.

A empresa argumentou que os produtores nacionais trabalham com uma linha de produtos já existente e não conseguem atender demandas customizadas, ao contrário dos fabricantes chineses, que têm essa capacidade. Citou também o fato de a indústria nacional não apresentar agilidade no processo de fabricação de produtos, enquanto a China conseguiria atender pedidos específicos, além da demanda comum.

A Rede Wal-Mart também chamou a atenção para a afirmação da indústria doméstica de que, diferentemente dos produtores brasileiros, os chineses utilizam chumbo e cádmio em seu processo de fabricação. Para ela, essa afirmação é mais um indício de ausência de similaridade entre os produtos nacionais e importados, já que possuem matérias-primas distintas e passam por processos produtivos distintos.

Ademais, a empresa destacou o fato de que, *“nas diversas manifestações ao longo do processo, os importadores e exportadores se manifestaram ora afirmando que os produtos chineses são de qualidade superior, ora asseverando o contrário, situações em que não poderiam ser considerados similares ao produto fabricado pela indústria doméstica”* e complementou esse argumento relatando o posicionamento da indústria nacional durante investigação de dumping ocorrida na Europa, já mencionado anteriormente nesta Resolução. A Rede Wal-Mart considerou o estabelecimento do direito antidumping na Europa “mais realista” do que o definido provisoriamente, já que lá, realizou-se ajustes nos preços – referentes à marca e à qualidade – antes de compará-los.

A Brinox Metalúrgica alega em suas manifestações, protocoladas no dia 14 de novembro de 2013 e 06 de dezembro de 2013, que a porcelana importada pela empresa não é disponibilizada pelo mercado nacional, sendo de rara disponibilidade até mesmo na China. A empresa enfatiza que importa porcelana de qualidade superior àquelas produzidas pelas petionárias, tomando seus preços superiores aos da indústria doméstica. Ainda, a Brinox salienta ser de suma importância excluir do processo de investigatório as empresas que importam materiais não oferecidos pela indústria doméstica.

A HCL Comércio Exterior Ltda., em 10 de dezembro de 2013, protocolou uma manifestação solicitando a revogação do direito provisório estabelecido pela RESOLUÇÃO CAMEX Nº 57, DE 24 DE JULHO DE 2013 (<http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/1228>). A empresa, assim como na sua última manifestação protocolada, declarou que com a ausência de importações, as classes C, D e E sofreriam desabastecimento de produto com qualidade e preço acessível.

A HCL considerou a medida como “altamente protecionista” e afirmou que *“o ticket médio praticado pela Oxford, Schimdt e outras petionárias nunca atendeu as classes citadas em sua plenitude”*.

Em 12 de dezembro de 2013, a Oxford e a Studio Tacto comentaram as declarações feitas por algumas partes interessadas de que a indústria nacional não fabrica produtos para atender as classes C e D. As petionárias afirmaram que, além da Studio Tacto, outros **players** focam nos segmentos C e D: Bioner Cerâmica, Cerâmica Brasília, J. Rosa Portela e Utility, por exemplo.

Quanto à afirmação por parte da ABCON de que a indústria nacional não produz aparelhos de fondue, as petionárias sugeriram visitas aos sites da Tramontina e Ceraflame para comprovar que tal afirmação está equivocada.

Em 13 de dezembro de 2013 a Associação Brasileira de Importadores, Produtores e Distribuidores de Bens de Consumo (ABCON) reiterou que, em função dos diversos elementos diferenciadores que impactariam as características e preços do produto investigado, se justificaria a realização de análise segmentada desses diferentes tipos de produtos. Nesse contexto, a ABCON citou investigações anteriores conduzidas, em que, segundo a Associação, teria havido a segmentação do produto (pneus, armações de óculos e artigos plásticos)

Nesse contexto, a ABCON reiterou sua sugestão para que fosse realizada segmentação do produto com base na matéria prima utilizada na fabricação (louça ou cerâmica), bem como na qualidade e no público alvo das cerâmicas (produto superior, intermediário e popular). Apoiou, ainda, a manifestação apresentada pela Associação Industrial de Cerâmica da China (CCIA) de que os códigos dos produtos (CODIPs) seriam critérios essenciais de diferenciação dos produtos objeto da investigação e que serviriam o propósito de distingui-los para fins da justa comparação entre o preço de exportação e o valor normal. A ABCON ressaltou, entretanto, que os CODIP's utilizados neste caso seriam insuficientes para individualizar de forma correta o produto investigado. Segundo a Associação, os CODIP's utilizados culminariam em oito tipos de produtos distintos quando, na realidade, existiriam muitos outros tipos de cerâmica objeto da investigação (o parecer de abertura da investigação indicaria 48 subtipos de objetos de louça para mesa). A ABCON citou, ainda, que o parecer de determinação preliminar teria indicado 5 critérios para análise de similaridade, os quais, por si só, se aplicados aos CODIP's adotados falhariam em traçar uma comparação efetiva de similaridade.

Sem prejuízo, lembrou a Associação, que as NCMs 6911.10.10, 69.11.10.90, 6911.90.00 e 6912.00.00 englobam uma enorme variedade de cerâmicas e que, dentre elas, existem cerâmicas claramente fora do escopo da investigação e para os quais a ABCON entende necessário o exposto esclarecimento de modo que eventual medida não seja aplicada a qualquer produto indiscriminadamente classificado nos códigos acima.

Tendo em vista que a Nota Técnica nº 119 e a Circular de Abertura utilizam o termo “louça” como variedade de utensílios de mesa utilizados para receber e servir alimentos, seja para uso doméstico ou comercial, feitos de cerâmica, incluindo o subtipo específico porcelana e ainda que, conforme exposto na Nota Técnica nº 119, excluiu-se da análise da presente investigação: artigos de higiene ou de tocadour, afiadores, moedores, raladores, descascadores, fatiadores e demais utensílios de corte, a ABCON conclui que os utensílios de cerâmicas de cozinha, de banheiro ou de outros tipos destinados a fins que não ao uso em mesa estão fora do escopo da investigação. Solicita a Associação que se esclareça de forma clara na determinação final que somente os objetos de louça para mesa estariam incluídos no escopo desta investigação e que, portanto, sejam excluídos expressamente os objetos de louça para cozinha, para banheiro e os objetos que incluíssem utensílios de cerâmica.



Conforme a Associação, as petionárias teriam afirmado na referida audiência que não produziram todos os tipos e modelos de cerâmicas objeto da investigação. Assim, segundo a Associação, tal afirmação representaria afronta aos princípios de defesa comercial e desafiaria o Acordo Antidumping e o Decreto nº 1.602/95.

A ABCON apresentou no dia 1º de outubro de 2013, petição solicitando que as Petionárias fossem questionadas sobre as linhas efetivamente produzidas e comercializadas pelas empresas para que, a contrário senso, aquelas não produzidas fossem excluídas da investigação. A Associação, inclusive, exemplificou a inexistência de produção nacional, a partir da apresentação de atestado de inexistência de produção estadual emitido pela Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina – FIESC, em que se declara que não há no Estado (mesmo de localização das Petionárias) fabricantes de caneca com camada externa especial para receber transferência de imagens através de sublimação.

Ocorre que, segundo a empresa, não foi observada a expedição de qualquer ofício no sentido de questionar as Petionárias acerca dos tipos e modelos de cerâmica produzidos e tampouco, na verificação **in loco**, foram verificadas tais informações.

Corroborando a alegada ausência de produção nacional de alguns produtos, informada pela Associação, esta indica que a indústria doméstica ao longo do processo se manifestou por diversas vezes informando que estava retornando ao mercado de canecas de sublimação e que detinha o conhecimento técnico de produção para peças de fondue. No entanto, capacidade técnica para produção não equivale à existência de produção nacional, principalmente no que concerne à produção ao longo do período sob investigação. Dessa forma, para a Associação resta evidente a inclusão de determinados produtos no escopo da investigação que não possuem produção nacional, contrariando, assim, princípios basilares da aplicação de medidas de defesa comercial, o Acordo Antidumping e o Decreto nº 1.602/1995.

A ABCON entende que alguns produtos não deveriam estar incluídos no escopo da investigação por se tratarem de itens substancialmente diferentes daqueles produzidos pela indústria doméstica, bem como por reproduzirem cerâmicas não produzidas nacionalmente ou, ao menos, não produzidas durante o período investigado. Dentre os produtos para os quais se pleiteia a exclusão encontram-se, por exemplo, produtos que contêm cerâmicas, mas que não são produzidos integralmente dessa matéria-prima. Ademais, são produtos que apresentam diferenças quanto à forma, dureza, durabilidade, design e uso. Diante de tais peculiaridades físicas e químicas alega a Associação que esses objetos passam por um processo produtivo diferenciado, em que pese serem classificados sob o mesmo código NCM, o que interfere diretamente no preço que é comparavelmente mais alto do que os dos demais tipos de cerâmica investigados.

Neste sentido, a ABCON reiterou a solicitação de exclusão, especificamente, do escopo da investigação: i) dos talheres de cerâmica ou porcelana, uma vez que esses produtos não seriam utilizados para receber e servir alimentos, mas teriam o propósito de cortar, misturar e levar à boca os alimentos líquidos ou sólidos; ii) produtos para aquecer alimentos que vão ao forno (e.g. assadeiras e formas); iii) produtos de alto valor agregado (e.g. pintados à mão, adornados com metais preciosos, design patenteado, entre outros); iv) aparelhos que incluem objetos de cerâmica (e.g. aparelhos de fondue) v) buffeteras; vi) afiadores de facas de cerâmica. vii) pedras para pizza feitas de cerâmica de cordierite; viii) frascos; ix) garrafas de cerâmica ou porcelana; x) moinhos de condimentos ou especiarias e suas partes de trituração, de cerâmica.

Em 17 de dezembro de 2013, a Photo USA Electronics Graphic Inc. declarou que o seu principal objetivo na audiência final realizada foi questionar e ressaltar o fato de as canecas de cerâmica com revestimento de poliéster, adequadas para a impressão de fotos pelo processo de sublimação, ainda não terem sido excluídas do escopo da presente investigação.

A empresa alegou que não iria repetir seus argumentos, tendo já apresentado extensiva e detalhadamente sua posição acerca da falta de similaridade entre o referido produto e os demais abarcados pela investigação. Segundo ela:

“Já foi demonstrado e explicado que o produto exportado pela empresa não possui similaridade, seja com o produto objeto da investigação, seja com o produto produzido pela indústria doméstica, tendo em vista que estes (i) diferem em suas características físicas; (ii) diferem em suas matérias-primas; (iii) diferem em seus processos produtivos; (iv) diferem em suas finalidades; (v) participam de setores da indústria diferentes; (vi) participam dos correspondentes mercados diferentes e; (vii) são vendidos por canais de distribuição diferentes, de forma que não se caracterizam como produtos substituíveis.”

Sendo assim, a Photo USA ressaltou que essencial à análise desta investigação é o fato de não haver ocorrido fabricação nacional do produto em questão no período designado para aferição de dumping e do correspondente dano. A empresa acrescentou que esse fato foi reforçado pela constatação de que a indústria doméstica não dispõe da parcela do processo produtivo necessário a possibilitar a reprodução de imagens em suas canecas.

A exportadora chinesa observou que, ao longo de todo o processo, as petionárias não conseguiram provar que efetivamente fabricaram o referido produto durante o período investigado. Portanto, para a Photo USA, as canecas com revestimento de poliéster não podem ser objeto de investigação, já que não foram produzidas no Brasil durante o período investigado. Segundo ela, não é possível haver dano se não há produção doméstica a se prejudicar.

A Photo USA alegou também que, da mesma forma, seria impossível a aplicação de direitos antidumping com a finalidade de proteger futura produção a ser desenvolvida pela indústria doméstica. No entendimento da empresa, mesmo que a indústria doméstica iniciasse a produção das referidas canecas, esta seria uma ação futura não coberta pelo período da investigação e não poderia ser objeto de direito antidumping.

Por fim, a Photo USA atentou para o fato de que a decisão da União Europeia de não excluir as canecas de cerâmica com revestimento de poliéster do escopo da investigação ocorrida lá não deveria ser levada em consideração na análise, visto que as referidas canecas eram de fato produzidas na União Europeia, diferentemente da situação brasileira.

### 2.5.1 Do posicionamento



Reitera-se o posicionamento já expressado no parecer de determinação preliminar no sentido de que, em se tratando de bens de consumo, é comum que cada fabricante detenha sua própria tecnologia e marca, não significando que os produtos sejam únicos e sem concorrentes. Ou seja, mesmo que produtos não sejam exatamente idênticos, se possuírem características muito próximas, podem ser considerados similares, nos termos da legislação aplicável.

A definição do produto similar nacional considerou exatamente as indicações do Acordo Antidumping. Os objetos de louça para mesa nacionais possuem basicamente as mesmas características dos objetos de louça para mesa importados da China. Ambos são fabricados essencialmente a partir das mesmas matérias-primas e possuem processos produtivos semelhantes.

Além disso, deve-se ressaltar, inicialmente, que eventuais diferenças na qualidade dos produtos importados e fabricados nacionalmente não enseja a conclusão de ausência de similaridade entre os produtos.

A partir das próprias manifestações e percepções das partes interessadas, pode-se concluir que a indústria nacional fabrica tipos variados do produto em questão, assim como pode-se verificar que são também importados tipos variados de objetos de louças. Enquanto algumas partes consideraram que o produto brasileiro é superior ao chinês, outras relataram exatamente o oposto, o que leva a se pressupor a oferta de uma gama variada de produtos, de diversos níveis de qualidade. Além disso, pôde-se constatar por ocasião das verificações **in loco** nas empresas que compõem a indústria doméstica a grande variedade de produtos de cerâmica e de porcelana fabricados no Brasil, voltados a todos os segmentos de mercado.

Tendo isso em vista, cabe esclarecer quanto às manifestações da C&C sobre diferenças entre os produtos comercializados por elas e os fabricados pela indústria doméstica, que a indústria doméstica é composta pela Oxford e também pela Studio Tacto, sendo que aquela produz peças de porcelana e também de cerâmica e voltados a diversos segmentos de mercado. Dessa forma, não procede sua alegação no sentido de que seus produtos não guardam similaridade com os objeto da presente investigação.

Quanto ao argumento de que a indústria doméstica não possuiria capacidade de produção para atender a demanda, verificou-se que há linhas de produção e fornos desativados, além de possíveis ocorrências de férias coletivas e elevada quantidade de estoques nas fábricas (chegando a 2 meses de produção).

Sobre a alegada incapacidade da indústria doméstica de atender a encomendas de produtos customizados, ao contrário do que declarou a Wal-Mart, verificou-se durante as verificações **in loco** que há sim produção sob encomenda de peças promocionais e personalizadas. Além disso, deve-se ressaltar que não é requisito para aplicação de eventual direito antidumping que a indústria doméstica ou, mesmo a produção nacional, tenha capacidade de atender à totalidade do mercado brasileiro. Isso porque não é objetivo das medidas antidumping impedir o comércio com os países investigados, ou com outros fornecedores estrangeiros. As medidas antidumping visam tão somente neutralizar práticas desleais de comércio, não constituindo impeditivo à realização das importações da origem investigada.

Quanto à declaração da Havan de que os fabricantes nacionais importariam objetos de louça por não possuírem capacidade de atender à demanda, uma breve análise à tabela referente aos estoques no tópico 6.1.4 indica que durante o período investigado a indústria doméstica apenas realizou importações de produtos objeto da investigação em P2. No relatório de verificação Isto deveu-se a o fato de que, conforme consta no relatório de verificação **in loco** à Oxford Porcelanas S.A., a empresa *"importou da China, por um curto período de tempo, objetos de louça feitos com base em uma massa que tem como um dos componentes o pó de ossos bovinos, vendida com a denominação Bone China. Porém, o desempenho no mercado ficou abaixo do esperado e as importações foram interrompidas."*

Especificamente com relação à necessidade da segmentação de mercado para fins de determinação de dano, deve-se ressaltar que as disposições do Decreto nº 1.602, de 1995, em consonância com o Acordo Antidumping, não prevêm a possibilidade de determinação da existência de dano "por segmento".

O art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, é claro ao estabelecer que o *"termo dano será entendido como dano material ou ameaça de dano material à indústria doméstica já estabelecida ou retardamento sensível na implantação de tal indústria"*. O § 8º do mesmo artigo ainda elucida que o "exame do impacto das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica incluirá avaliação de todos os fatores e índices econômicos pertinentes, que tenham relação com a referida indústria. Ora, o art. 17 do mesmo diploma legal define o termo indústria doméstica como sendo *"a totalidade dos produtores nacionais do produto similar (...)"*.

Vê-se, portanto, que a definição da indústria doméstica e, conseqüentemente, a determinação de dano estão vinculadas à definição do produto similar, que decorre da definição do produto objeto da investigação, como visto na transcrição do § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, apresentada anteriormente. Ao se definir o produto objeto da investigação como objetos de louça, definiu-se, por consequência, que a determinação de dano à indústria doméstica seria realizada com base nos indicadores das empresas brasileiras produtoras de objetos de louça como um todo, não havendo, portanto, previsão para segmentação dessas empresas ou do produto.

Várias empresas relacionaram uma série de características que impactariam no preço final do produto e pediram para que estas fossem levadas em consideração na análise da comparação entre o produto importado e o fabricado no país. A este respeito, inicialmente importa destacar que a ausência de resposta ao questionário por parte dos exportadores chineses e a falta de cooperação das empresas não permitiu que se realizasse uma comparação mais abrangente por tipo de produto. A comparação de preços levou em consideração todas as características que foram apuradas e que causariam impacto no preço final do produto. Deve-se ressaltar que, quando do envio dos questionários às partes interessadas, os códigos de produto elaborados não foram questionados pelos exportadores, tampouco pela indústria doméstica. Dessa forma, considera-se que a segmentação realizada foi adequada.

Com relação à alegação de que as xícaras e canecas para sublimação deveriam ser excluídas do escopo da presente investigação, concluiu-se que essas xícaras e canecas, apesar do revestimento de resina ou poliéster, possuem as mesmas características físicas, são produzidas a partir das mesmas matérias-primas e com mesmo processo produtivo que os objetos de louça objeto desta investigação, além de serem visualmente idênticas. As canecas e xícaras de louça, com ou sem revestimento, se prestam às mesmas finalidades, sendo ambas utilizadas como recipientes para beber ou servir alimentos líquidos, ou seja, não há qualquer impedimento para que uma xícara de louça sem cobertura de resina seja substituída por uma xícara de louça coberta com resina.

O fato de a indústria doméstica não fabricar exatamente este tipo de xícara ou caneca não inviabiliza a caracterização do produto como sendo objeto da presente investigação, uma vez que a obrigação sobre a indústria doméstica reside na necessidade de fabricação de





produto similar ao importado e não exatamente igual.

A manifestação da Art Hot no sentido de que o processo de sublimação não foi citado na definição de produto constante na RESOLUÇÃO CAMEX Nº 57, DE 24 DE JULHO DE 2013 (<http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/1228>) e que por isso este tipo de produto foi excluído do escopo da investigação não pode prosperar, uma vez que a sublimação constitui-se em uma técnica de decoração de objetos de louça, dentre outras existentes, não sendo a adição de resina de poliéster elemento significativo a ponto de alterar as características essenciais do produto.

No mesmo sentido, a alegação da Cromus de que os produtos que importa não são similares aos produzidos pela indústria nacional por serem voltados para a decoração de datas comemorativas não procede pois o fato de haver decoração temática nas peças não afasta a similaridade entre os produtos, não havendo impedimento para que sejam usados para a mesma finalidade, qual seja, servir alimentos.

Sobre os canais de distribuição das canecas para sublimação, efetivamente estes não são os mesmos observados para os objetos de louça de uma maneira geral. Não obstante, estas diferenças não são suficientes para descaracterizar a similaridade destas canecas com o produto objeto da investigação, uma vez que possuem as mesmas finalidades, são substituíveis entre si e possuem processos produtivos e matérias-primas semelhantes, sendo que a única diferença é a presença da película de poliéster.

Sobre a declaração da Esper, da Anderson de Simas Eirelli ME e da Metalnox no sentido de que a imposição de medida antidumping às canecas porcelanadas resinadas teria por consequência o prejuízo aos setores da economia que as utilizam como insumo e o impacto na inflação, esclarece-se que a análise do dano se restringe à indústria doméstica, entendida como o conjunto dos fabricantes do produto objeto da investigação. A análise do impacto de eventual aplicação do direito a outros setores da economia não é de competência do DECOM, que deve restringir suas conclusões à análise de dumping, dano e nexos de causalidade. Dessa forma, o impacto de eventual aplicação de medida antidumping deve ser tratado em foro apropriado.

O mesmo se aplica aos pedidos feitos pela Art Hot de reanálise da classificação fiscal, uma vez que não é de competência do DECOM proceder a alterações ao Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias ou à Nomenclatura Comum do Mercosul. Com relação aos pedidos da Art Hot e da C&C para que seja excluída da aplicação do direito antidumping provisório, cabe esclarecer que o direito antidumping incide sobre produtos e não sobre empresas, não se podendo falar em afastamento da aplicação da medida para a importadora.

A respeito da alegação de que os produtos da Le Creuset deveriam ser excluídos do escopo da investigação, deve-se esclarecer inicialmente que não foram apresentados elementos de prova que mostrassem inexistir produção de objetos de louça para mesa de **stoneware**, como alegado pela importadora Le Creuset do Brasil. Também não foram trazidas informações aos autos que permitissem descaracterizar este produto como objeto da investigação.

Ademais, ainda com relação à declaração de que os produtos importados pela Le Creuset não seriam similares aos incluídos no escopo da investigação, de acordo com declaração da própria importadora, reproduzida no parecer de determinação preliminar, a empresa fabrica e comercializa produtos de cerâmica para mesa e cozinha, o que pôde ser confirmado por meio do catálogo trazido pela importadora aos autos do processo.

Também não pode prosperar a alegação de diferenciação no tocante à classificação fiscal e aduaneira, uma vez que os produtos importados pela Le Creuset do Brasil Ltda e produzidos pela Dongguan Yongfuda Ceramics Co., Ltd foram identificados nas estatísticas oficiais de importação da Receita Federal do Brasil para as NCMs abrangidas pela presente investigação.

Apesar de ter manifestado interesse em firmar compromisso de preço, a Le Creuset não especificou as cláusulas e as condições em que esses preços seriam praticados. Além disso, o compromisso deveria ter sido apresentado pela produtora chinesa, em conformidade com o artigo 35 do Decreto nº 1.602, de 1995, o que não ocorreu. Assim, decidiu-se pela recusa do compromisso proposto, uma vez não ter sido possível avaliar sua eventual eficácia, tampouco solicitar novas informações à exportadora, tendo em vista o encerramento da fase de instrução do processo.

Sobre a alegação de que os produtos da Le Creuset são direcionados a público de poder aquisitivo mais elevado, cabe destacar que dentro do escopo desta investigação estão abrangidos objetos de louça para mesa de todas as qualidades e voltados a todos os tipos de consumidores, não havendo que se falar em exclusão de produtos com base em seu direcionamento a determinada classe social.

Além disso, constatou-se que os preços dos produtos importados pela Le Creuset não apresentam diferenças significativas em relação ao preço médio por quilo das demais importações de objetos de louça provenientes da China, podendo ser considerados, portanto, concorrentes diretos dos objetos de louça investigados e dos produtos fabricados pela indústria doméstica.

Na mesma esteira, não pode prosperar a alegação da Resitech Brazilian Quality Group Ltda de que os preços de seus produtos são consideravelmente mais elevados por constituírem-se de peças exclusivas desenhadas por designers e de marcas únicas. [CONFIDENCIAL]. Além disso, ao contrário do que alega a importadora, não há característica de design que possibilite distinguir estas peças dos produtos objeto da investigação.

O mesmo se aplica à argumentação da Brinox, uma vez que [CONFIDENCIAL].

A manifestação da Multi-Nox no sentido de que o produto importado seria mais caro do que o nacional não procede, uma vez que constatou-se que o preço do produto importado da origem investigada, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todo o período de análise de dano.

Sobre a declaração da HCL de que, com a ausência das importações, haveria desabastecimento de produtos voltados às classes C, D e E, as quais se endividariam caso quisessem adquirir o produto da indústria doméstica, cabe ressaltar que a aplicação de direito antidumping não visa impedir as importações do produto objeto da investigação, mas neutralizar os efeitos da prática desleal que causa



dano à indústria nacional. Além disso, como já destacado nesta Resolução, a indústria doméstica possui grande variedade de produtos, voltados a diversos segmentos de mercado.

### 2.5.2 Da conclusão a respeito da similaridade

O § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, dispõe que o termo similar será entendido como produto idêntico sob todos os aspectos ao produto que se está examinando ou, na ausência de tal produto, outro que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto que se está considerando.

Os objetos de louça para mesa importados da China e aqueles fabricados no Brasil são produzidos a partir das mesmas matérias-primas, possuindo composição química e características físicas muito próximas e são utilizados nas mesmas aplicações.

Assim, diante das informações apresentadas, considerou-se que o produto fabricado no Brasil é similar ao importado da origem investigada, nos termos do § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Quanto à exclusão de determinados produtos do escopo da investigação, decidiu-se por indeferir os pedidos de exclusão de produtos para aquecer alimentos que vão ao forno (assadeiras e formas); peças com aplicação de película de poliéster para sublimação; peças para decoração de datas comemorativas; peças com farelos de ossos em sua composição; mercadorias de culinária japonesa; produtos de alto valor agregado (pintados a mão, adornados com metais preciosos, design patenteado); aparelhos que incluem objetos de cerâmica (aparelhos de fondue); buffeteras; frascos e garrafas de cerâmica; réchauds; pratos de bolo; potes; caçarolas e mini-caçarolas; embalagens para queijos e patês por entender que estas peças se enquadram na definição do produto objeto da investigação por serem fabricadas essencialmente das mesmas matérias-primas, possuem processos produtivos semelhantes, além de terem a função primordial de receber e servir alimentos.

Quanto ao pedido feito pela Le Creuset de exclusão do escopo da investigação dos produtos de **stoneware** ou **grés**, que segundo a parte interessada não seriam produzidos pela indústria doméstica, não foi considerada adequada a mencionada exclusão, uma vez que a empresa não apresentou elementos suficientes que subsidiassem a análise do pleito.

No mesmo sentido, não foram apresentados elementos que sustentassem a afirmação da Irmãos Muffato de que não haveria produção nacional de caçarolas e travessas. Quanto a estas, inclusive foi identificada produção quando da realização da verificação **in loco** à indústria doméstica.

Mantém-se o posicionamento expressado no Parecer de Determinação Preliminar no sentido de excluir da definição de produto objeto da investigação os utensílios de corte de louça importados da China, uma vez que não são destinadas aos mesmos usos e aplicações, além de possuírem características diferentes. O mesmo se aplica raladores, descascadores, fatiadores e demais utensílios de corte de cerâmica, aos moinhos de condimentos ou especiarias, afiadores de facas, moedores, talheres de cerâmica ou porcelana, pedras para pizza feitas de cerâmica de cordierite e artigos de higiene e de toucador de cerâmica ou de porcelana.

### 3. DA DEFINIÇÃO DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Para fins de determinação final da existência de dano, definiu-se como indústria doméstica, nos termos do art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a linha de produção de objetos de louça para mesa, independentemente do seu grau de porosidade, da Oxford e do Studio Tacto, cuja produção representou 54% (cinquenta e quatro por cento) da produção nacional de abril de 2011 a março de 2012.

#### 3.1 Das manifestações acerca da definição da indústria doméstica

A Associação Brasileira de Importadores, Produtores e Distribuidores de Bens de Consumo (ABCON), apresentou, no dia 1 de outubro de 2013, manifestação concernente aos princípios de defesa comercial e a dispositivos do Acordo Antidumping e do Decreto nº 1.602, de 1995.

No que tange à infringência à regulamentação citada, a Associação apontou que tal regulamentação exige que a análise de dano deveria levar em consideração os efeitos das importações a preço de dumping para a produção do produto similar; que a indústria doméstica deveria ser considerada como os produtores do produto similar em território nacional; e que as petionárias deveriam apresentar dados de volume e valor de produção nacional, sendo que a representatividade da indústria doméstica só deve ocorrer se o pleito antidumping for apoiado por pelo menos 50% dos produtores domésticos. Dessa forma, a ABCON alegou que, não havendo produção nacional, não estariam presentes os requisitos para a continuidade da investigação nem da aplicação de medida antidumping, seja em caráter provisório seja em definitivo. Por isso, referida aplicação nesta situação importaria proteção infundada, injusta e desnecessária a empresas que não seriam produtoras do produto investigado.

A ABCON aduziu, ainda, que as petionárias teriam alegado em audiência que o mercado consumidor brasileiro não seria prejudicado ou ficaria desabastecido, pois outras origens, que não a investigada, produziram os modelos de cerâmica que a indústria doméstica não fabricaria. Segundo a manifestante, ao fazer tal afirmação, as petionárias estariam demonstrando não haver alternativa nacional para as diversas categorias de cerâmicas e que a demanda dos produtos apenas seria suprida por importações. Ainda, as petionárias teriam tido comportamento contraditório ao peticionar requerendo aplicação de medidas antidumping contra a importação de grupo de produtos que elas fabricariam nacionalmente, mas ao afirmar, posteriormente, em audiência, serem cientes da ausência de produção nacional quanto à totalidade das linhas de cerâmicas abrangidas pela investigação.

Nesse contexto, a manifestante entende que, em razão de ausência de produção nacional, restaria prejudicada a aplicação de medida antidumping provisória. Além disso, estaria ausente um dos requisitos essenciais para a aplicação de medida antidumping conforme normatização e jurisprudência da Organização Mundial do Comércio (OMC). Citando trechos do Relatório do Painel **Argentina – Poultry Anti-Dumping Duties** e o Relatório do Órgão de Apelação **EC – Fasteners** (China), a ABCON afirmou que o termo indústria doméstica deveria ser interpretado de maneira específica e que a autoridade investigadora não poderia agir de modo a criar risco material de distorção quanto à definição de tal termo. Assim, a Associação argumentou que haveria violação dos artigos 4 e 5 do Acordo Antidumping e dos artigos 17 e 18 do Decreto nº 1.602, de 1995 devido à ausência de produção nacional para a totalidade dos



produtos abrangidos pelo escopo da investigação e sujeitos à medida antidumping. Ainda, o próprio procedimento investigatório encontrar-se-ia prejudicado.

A Associação concluiu requerendo a imediata suspensão da medida antidumping provisória em razão de as petionárias não produzirem a totalidade das cerâmicas objeto da investigação; a emissão de ofício, em caráter de urgência, para que as petionárias indiquem os segmentos específicos para os quais exista efetiva produção nacional e para os quais não exista produção nacional; e, após resposta a tal ofício, que fosse determinada a exclusão dos segmentos para os quais não foi identificada produção nacional por parte das petionárias.

Em 19 de novembro de 2013, a Oxford Porcelanas rebateu a argumentação anteriormente apresentada pela ABCON sobre a alegada falta de representatividade da indústria doméstica. Na ocasião, a Oxford ressaltou que, juntamente com a Studio Tacto, representaria 54% da produção nacional, e que conforme o estabelecido no Decreto nº 1.602, de 1995, bastaria que as empresas petionárias representassem 25% da produção nacional, para que apresentassem uma petição de abertura de investigação. Além disso, a empresa ressaltou ter recebido dos demais produtores nacionais, que representariam 36% da produção nacional, o apoio à apresentação o pleito.

### 3.2 Do posicionamento acerca da definição da indústria doméstica

Ressalta-se que não é requisito para aplicação de eventual direito antidumping que a indústria doméstica ou, mesmo a produção nacional, tenha capacidade de atender à totalidade do mercado brasileiro. Isso porque não é objetivo das medidas antidumping impedir o comércio com os países investigados, ou com outros fornecedores estrangeiros. As medidas antidumping visam tão somente neutralizar práticas desleais de comércio, não constituindo impeditivo à realização das importações da origem investigada.

Portanto, não cabe aqui se discutir pelo encerramento do presente processo em razão de tais argumentações feitas pela ABCON.

## 4. DO DUMPING

De acordo com o art. 4º do Decreto nº 1.602, de 1995, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de **drawback**, a preço de exportação inferior ao valor normal.



### 4.1 Do dumping para efeito do início da investigação

Para fins de início da investigação, utilizou-se o período de abril de 2011 a março de 2012, a fim de se verificar a existência de elementos de prova de prática de dumping nas exportações para o Brasil de objetos de louça para mesa da República Popular da China.

#### 4.1.1 Do valor normal para efeito do início da investigação

Uma vez que a República Popular da China, para fins de defesa comercial, não é considerada um país de economia predominantemente de mercado, a petionária sugeriu adotar, para fins de abertura de investigação, conforme previsto no § 1º do art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço praticado em um terceiro país de economia de mercado com vistas à determinação do valor normal.

Neste sentido, a petionária indicou a República da Colômbia como o mercado a ser adotado para fins de apuração do valor normal da China. Segundo alegado na petição,

“O cálculo do valor normal para o produto investigado chinês foi determinado tendo como base a informação de faturas da empresa Loceria Colombiana S.A. (marca Corona) da Colômbia (preço praticado do produto similar, em um terceiro país de economia de mercado).”

Foram apresentados documentos de venda da empresa colombiana que, segundo as petionárias, seria uma das maiores produtoras de louças de América Latina, realizadas no período de abril de 2011 a março de 2012, no total de 10 faturas por mês. Segundo as petionárias:

“Solicitou-se à empresa colombiana a apresentação de notas fiscais que abarquem a maior quantidade de tipos de peças e produtos comercializados pela empresa de forma a alcançar um valor médio por quilo representativo.

As 120 faturas apresentadas compõem uma base sólida para demonstrar a existência de indícios claros sobre a existência de práticas de dumping nas exportações chinesas que justificam a abertura de uma investigação”.

Para o cálculo do valor normal, considerou-se o faturamento total das mencionadas vendas, líquido de impostos (IVA 16%), convertidos em dólares americanos, utilizando dados de cotização da taxa de câmbio do peso colombiano frente ao dólar do Banco da República da Colômbia. Não foram considerados os dados a respeito dos valores de frete interno na Colômbia, constantes da petição, uma vez que o preço de exportação adotado se encontra na condição FOB.

Dessa forma, o valor normal apurado para a China, para fins de abertura da investigação, alcançou US\$ 4,66/kg.

#### 4.1.1.1 Das manifestações acerca da escolha da Colômbia como terceiro país de economia de mercado para cálculo do valor normal

Em 26 de julho de 2013, a Companhia Brasileira de Distribuição (CBD) reiterou que discorda do fato de a China não ter sido considerada economia de mercado na investigação e, também, da escolha da Colômbia como terceiro país para cálculo do valor normal. Segundo a empresa, o país seria uma referência inadequada para a obtenção do valor normal, já que apresentaria falhas de mercado como uma concentração de oferta em poucas empresas. Ademais, a CBD coletou dados junto ao grupo Casino Global Sourcing (Casino) para sugestão de uma nova referência de valor normal: as exportações da Indonésia à França. Esses dados apresentados, considerando-se o período de abril de 2011 a março de 2012, indicaram um preço médio de US\$ 1,45/kg.





Assim sendo, a CBD requereu que fosse considerado esse preço médio, com a utilização da Indonésia na determinação do valor normal, ao invés da Colômbia.

A Guangxi Chengdahang Imp & Exp. Co. Ltd., em manifestação protocolada em 23 de agosto de 2013, também alegou inadequação da escolha da Colômbia como terceiro país de economia de mercado. Ao contrário do fundamentado pela indústria doméstica, o produto colombiano, especialmente aquele fabricado pela empresa Loceria Colombiana S.A., apresentaria fundamentais diferenças relativamente ao produto produzido na China, o que deveria impedir seu uso como base de cálculo de valor normal.

Mas, se esta vier a ser considerada a “melhor informação disponível”, ajustes deveriam ser realizados a fim de permitir comparação justa e corrigir as distorções supostamente causadas pelas diferenças nas características dos produtos com relação a: (a) Matéria-prima: enquanto a matéria-prima utilizada pelos produtores chineses seria um amálgama de caulim, feldspato e quartzo, commodities de baixo custo no mercado internacional, aquela utilizada pelos produtos colombianos seria a pedra-sabão, produto com alto valor de venda e utilizado para produção de louças de maior valor agregado, implicando em maior qualidade, o que exigiria uma redução no valor normal encontrado; (b) Custo de bens de capital: a indústria chinesa utilizaria equipamento adquirido no mercado interno, enquanto os produtores colombianos seriam obrigados a adquirir tais equipamentos no mercado externo, o que aumentaria seus custos de amortização e depreciação, repassados aos consumidores. Isso também exigiria uma redução no valor normal encontrado; (c) Tecnologia produtiva: os produtores chineses utilizariam a tecnologia de moldagem por rolos, relativamente simples e utilizada para produzir porcelanas comuns de alta brancura, enquanto os colombianos utilizariam a tecnologia de enchimento de moldes, com baixa produtividade e alto custo de produção, utilizada para a produção de porcelana de ultra alta brancura; e (d) Diferenças físicas: (i) Enquanto o grau de brancura dos produtos chineses giraria em torno de 65%, aquele dos produtos colombianos seria superior a 70%. O valor normal deveria ser reduzido em 20% (a diferença de custo de produção e preço de vendas entre tais classes de produtos) para comparação razoável; (ii) Os fabricantes chineses exportariam porcelana “branca”, enquanto a vendidas pelos colombianos seria usualmente acrescida de material decorativo. Mesmo nos casos em que os produtos chineses são acrescidos de detalhes, estes seriam papéis decorativos comuns, enquanto os produtores colombianos utilizariam materiais como ouro e prata. Nesse caso também, o valor normal deveria ser reduzido em 20%; (iii) A maior parte dos produtos chineses corresponderia às grades C e D, enquanto os produtos colombianos corresponderiam à grade A. Nesse caso, o valor normal deveria ser reduzido em 30%; (iv) O produto colombiano teria peso unitário menor do que o produto chinês, o que elevaria artificialmente o preço de venda do produto colombiano. Nesse caso, o valor normal também deveria ser reduzido em torno de 20%; e (v) O produto colombiano seria vendido associado à marca “Corona”, de alto renome no mercado brasileiro, o que influenciaria o valor final de venda, enquanto os produtos chineses não teriam referência a marcas ou custos de marketing. Nesse caso, o valor normal deveria ser reduzido em 40%.

As empresas Wal-Mart Brasil Ltda., Bompreço Bahia Supermercados Ltda., Bompreço Supermercados do Nordeste Ltda. e WMS Supermercados do Brasil Ltda., em manifestações protocoladas em 23 de agosto de 2013 e em 17 de dezembro de 2013, argumentaram que a escolha da Colômbia como terceiro país para apuração do valor normal do produto objeto da investigação foi inadequada, visto que não teriam sido cumpridos os principais critérios para tal consideração. Requereram, portanto, a revisão do critério adotado.

Em 27 de agosto de 2013, a Associação Industrial de Cerâmica da China (CCIA) protocolou documento em que se manifestou a respeito da definição do produto objeto da investigação e de sua relação com o valor normal e do preço de exportação para o cálculo do direito antidumping.

Inicialmente, a CCIA alegou que o produto sujeito a aplicação do direito antidumping é composto pela mais variada seara, cuja definição “louça” não atribui separação alguma entre produtos como conjuntos de mesa, pratos, xícaras, canecas, etc, seja por sua qualidade, função, disposição ou forma de venda. Segundo a Associação, o valor normal foi obtido a partir das informações relativas à totalidade das vendas de objetos de louça para mesa da empresa colombiana Loceria, cujos dados disponibilizados na versão reservada dos autos não fornecem a relação entre o volume vendido e a proporção vendida de cada categoria de produto. Para a manifestante, o Parecer de Determinação Preliminar não determinou claramente de que forma foi realizada a divisão de produtos para fins de cálculo do valor normal.

A seguir, a CCIA apresentou o entendimento de que o critério utilizado ao tratar todos os produtos como iguais (objetos de louça) resultaria na aplicação de um direito que leva em conta apenas o peso de cada produto importado, o que criaria distorções na comparabilidade entre o real valor normal de cada produto e o seu preço de exportação. O valor normal é principalmente definido como o preço pelo qual o produto similar ao produto em questão é vendido no mercado doméstico do país exportador, conforme citado o artigo 2.2 do Acordo Antidumping.

A CCIA citou ainda os artigos 2º, 5º e 6º do Decreto Antidumping, que definem o termo “produto similar” e estabelecem critérios que devem ser cumpridos a fim de qualificar as vendas domésticas no mercado de comparação. A CCIA concluiu que a autoridade define um produto investigado que pode ser ou não igual à definição de produto similar. Nesse sentido, o produto investigado poderia incluir diversos produtos distintos e neste caso, os produtos similares serão tantos quantos forem necessários para tornar justa a comparação entre os produtos que estão sendo identificados na investigação.

Para a CCIA, portanto, não se estaria cumprindo a regra de comparação entre o produto vendido alegadamente a preço de dumping e o produto similar se simplesmente comparar o preço médio de exportação de uma série de produtos distintos entre si, vendidos alegadamente a preço de dumping, com o valor normal médio da mesma série de produtos similares, também distintos entre si.

A CCIA reafirmou ainda sua crítica em relação à segmentação do produto investigado adotada por meio dos CODIPs, que dão origem a apenas oito tipos de produtos distintos. Para a manifestante, a segmentação é fundamental para o cálculo do real valor normal de cada categoria do produto investigado. Segundo a Associação, a identificação na abertura da investigação, de 48 subtipos de objetos de louça seria uma evidência de que a segmentação utilizada para a aplicação do direito provisório é generalista por congrega diversos produtos totalmente distintos entre si. Com o intuito de fundamentar sua argumentação, a CCIA utilizou um trecho do Parecer DECOM



nº 21/2013, o qual define que para que um produto seja considerado similar, é necessário que ele tenha as mesmas características físicas, matérias-primas, processo produtivo e finalidade, além de serem perfeitamente substituíveis.

Em resumo, a Associação afirma que haveria diversos fatores que diferenciam todos os produtos abarcados na presente investigação, não sendo coerente e razoável inserir todos os subprodutos em uma única cesta e determinar os valores unicamente pelo peso atribuído a eles. Para ilustrar sua afirmação, a CCIA afirma que não seria possível assumir que uma assadeira para uso em restaurantes e uma xícara de café de alta qualidade teriam seus preços comparáveis na proporção de seus pesos. Haveria, portanto, de se levar em consideração outros fatores. Para a Associação, a ausência de definição de “produto em questão” ou “produto sob investigação” no Acordo e no Decreto Antidumping não significa que a autoridade investigadora esteja totalmente livre para criar uma definição que desvirtue a justa comparação.

Para a CCIA, ao calcular um valor normal médio considerando vários subprodutos totalmente diferentes, encontraria-se um montante que pode apresentar grandes distorções. A Associação propõe que o formato de comparação e cálculo do valor normal seja feito por famílias de produtos. A manifestante cita caso em que o Órgão de Solução de Controvérsias decidiu pela possibilidade de determinação de margens múltiplas, divididas por família de produtos similares. A proposta da manifestante é a seguinte: (a) Conjuntos de mesa: (i) para almoço; (ii) para jantar; (iii) para café; (b) Pratos; (c) Xícaras (incluindo-se canecas); (d) Travessas (o que inclui pires, vasilhas, assadeiras, formas, travessas, saladeiras e terrinas).

Nesse sentido, a CCIA solicita que se atribua a cada subtipo de produto um valor normal e um preço de exportação correspondente.

A CCIA citou ainda o artigo 9º do Decreto Antidumping, que estabelece que a autoridade investigadora deve fazer comparação justa entre o valor normal e o preço de exportação. Assim, caso os subprodutos vendidos pela indústria colombiana sejam em sua maioria correspondentes àqueles de maior valor agregado, em detrimento de um menor volume de produtos de menor valor agregado em CODIPs específicos, o valor normal resultante seria artificialmente inflado, vez que a amostra seria representativa de apenas alguns produtos específicos. No entendimento da manifestante, para que haja a justa comparação, seria fundamental a definição do valor normal levando em consideração uma família de produtos em proporção igualitária, de forma quantitativa e qualitativa, às famílias de produtos exportados pela China.

Por fim, a CCIA solicita que seja observada a definição de produto similar utilizada no Parecer DECOM nº 21/2013 para segregar o produto investigado em distintas famílias e que se realize comparação justa entre o valor normal e o preço de exportação por meio da identificação e aplicação das proporções de cada família de produto.

Em 12 de setembro de 2013, a Associação Industrial de Cerâmica da China (CCIA) protocolou nova manifestação em que alegou que a diversidade de produtos incluídos nos CODIPs e suas diferentes características afetariam a comparabilidade entre os valores normais e os preços de exportação.

A CCIA mencionou o fato de que o produto objeto da investigação se refere a objetos de louça para mesa, independentemente de sua porosidade. Dessa forma, o produto sujeito atualmente à aplicação do direito antidumping provisório incluiria diversos produtos, tais como conjuntos de mesa para jantar ou chá e canecas, independentemente de suas funções, qualidade e forma de venda.

Nesse contexto, a Associação afirmou que os CODIPs criados e utilizados não levariam em consideração características fundamentais do produto e criariam distorções na comparabilidade entre o valor normal e o preço de exportação. A CCIA mencionou o Parágrafo 23 do parecer de abertura da investigação (Parecer DECOM nº 26), segundo o qual haveria quarenta e oito subtipos de objetos de louça, e destacou o fato de ter-se criado apenas 8 CODIPs, os quais incluiriam produtos com características diferentes entre si.

A Associação apresentou então comparação exemplificativa entre uma xícara de chá e uma vasilha, com base nos critérios elaborados para definição de produto similar, constantes do Parecer DECOM nº 21 de 2013. Os critérios seriam: características físicas, matérias-primas, processo produtivo, finalidade e fato de serem substituíveis entre si. De acordo com a CCIA, a comparação entre os dois produtos teria demonstrado que somente os critérios relacionados ao processo produtivo e às matérias-primas seriam cumpridos.

Além disso, segundo a CCIA haveria ainda diversos outros fatores que diferenciariam todos os produtos abarcados no mesmo CODIP, tais como: diferentes funções; diferentes destinações finais de cada subproduto; variação na oferta e na demanda de cada subproduto no mercado brasileiro; diferentes mercados consumidores.

A Associação afirmou que não haveria relação alguma entre os preços praticados para os diferentes subtipos de produtos e seus pesos, o que poderia ser comprovado pelos preços encontrados na loja virtual da empresa Oxford Porcelanas. Ao contrário, haveria variação de preço, conforme variáveis como a qualidade do produto, sua destinação e sua disponibilidade. Portanto, a comparação dos produtos sob aspectos de peso e material não seria suficiente.

Nesse sentido, o valor normal calculado com base em CODIP, que inclui diferentes subprodutos, apresentaria grandes distorções e não proporcionaria uma comparação razoável entre os preços. Dessa forma, segundo a CCIA, seria necessário segregar o produto investigado “objetos de louça” em diferentes produtos, tais como, xícaras, aparelhos de jantar, vasilhas, dentre outros, a fim de tornar possível uma comparação coerente entre os diferentes produtos similares. A Associação sugeriu então um formato de comparação, com base nas seguintes famílias de produtos: conjuntos de mesa (para almoço; para jantar; para café; para chá); pratos; xícaras (incluindo canecas) e travessas (pires, vasilhas, assadeiras, formas, travessas, saladeiras e terrinas).

A CCIA ressaltou a necessidade de que a comparação fosse feita com base na proporção dos produtos exportados pela China. Seria necessário, portanto, que as informações fossem segregadas por família do produto vendido pela indústria colombiana, a fim de verificar se estas correspondem proporcionalmente à família de produtos importados pelo Brasil, para então segregar os produtos similares entre si.

A Associação solicitou, portanto, a alteração do CODIP, com base nas famílias de produto por ela sugeridas e, a partir dos novos CODIPs, a CCIA solicitou ainda que fosse considerada a proporção de cada tipo de produto exportado por cada exportador selecionado.

Por sua vez, a empresa Brinox Metalúrgica S.A., em 12 de setembro e 06 de dezembro de 2013, alegou que a escolha da Colômbia como terceiro país para cálculo do valor normal foi equivocada. De acordo com a empresa, os preços praticados por esse país estão



agregados de valores subjetivos em razão da marca, fato que distorce e impede uma comparação razoável com os preços chineses. Ademais, foi observada a existência de um monopólio no mercado colombiano, que afeta ainda mais a comparação justa de preços.

Em 13 de setembro de 2013, a Wal-Mart declarou que haveria indícios de que os produtos colombianos comercializados naquele país também seriam de marca amplamente conhecida pelos consumidores colombianos, *“sujeitos, portanto, à cobrança de preços superiores”*. E continuou dizendo que *“Ademais, a empresa Locería Colombiana é o único fabricante localizado naquele país e, destarte, é razoável supor que pratique preços de monopólio”*.

A HCL Ltda., em 13 de setembro de 2013, igualmente manifestou-se sobre a escolha da Colômbia como terceiro país para cálculo do valor normal. De acordo com a empresa, a Vajillas Corona seria uma produtora de cerâmica, enquanto que o produto comercializado pela HCL é apenas de porcelana.

Em 16 de setembro de 2013 a empresa chinesa Guangxi Chengdahang Imp.& Exp. Co. Ltd. manifestou-se contrária à escolha da Colômbia como terceiro país de economia de mercado, uma vez que o produto colombiano, especialmente o fabricado pela Loceria Colombiana S.A., apresentaria fundamentais diferenças relativamente ao produto feito na China.

Segundo a Guangxi, dentre as inúmeras diferenças, poder-se-iam destacar o uso de diferentes matérias-primas, equipamentos industriais, tecnologias produtivas, diferenças de grau de brancura, tipos decorativos e peso unitário e efeito de marca sobre o valor final do produto, que de acordo com a exportadora seria exacerbado pelo uso dos produtos de marca Corona como referência.

A exportadora aduziu que caso se continue adotando o país como referência para cálculo do valor normal, que se procedam a ajustes a fim de permitir comparação justa entre o valor da venda do produto colombiano e o do produto chinês a fim de corrigir as distorções causadas pelas diferenças nas características dos produtos.

Com relação à matéria-prima, enquanto os chineses comumente utilizariam um amálgama de caulim, feldspato e quartzo, os produtos colombianos seria composto de pedra-sabão, o qual teria alto valor de venda e seria usado para a fabricação de louças com maior valor agregado. Por isso, de acordo com a Guangxi, a brancura da louça colombiana seria maior do que a dos produtos chineses, exigindo uma redução do valor normal encontrado para refletir estas diferenças de qualidade na matéria-prima.

Quanto ao custo de bens de capital, o equipamento usado pela indústria chinesa na produção de cerâmica seria usualmente adquirido no mercado interno. Por outro lado, uma vez que na Colômbia não haveria produção de bens de capital voltados para a indústria de louça, os equipamentos seriam adquiridos no mercado externo. Isto levaria ao aumento dos custos de amortização e depreciação dos produtores colombianos, que os repassariam aos consumidores.

A tecnologia produtiva utilizada pelos chineses é a de moldagem por rolos, que garantia alta produtividade e baixo custo de produção. Já a tecnologia utilizada pelos colombianos seria, em regra, o enchimento de moldes, técnica com baixa produtividade e alto custo de produção. No entanto, este procedimento aumentaria o nível de brancura do produto gerando maior valor agregado.

Já no que se refere às diferenças físicas, a exportadora aduziu que o grau de brancura da louça - parâmetro de qualidade e valor agregado que impactaria em uma diferença de cerca de 20% de custo de produção e preço de venda - seria superior a 70% nos produtos colombianos, enquanto que o dos produtos chineses giraria em torno de 65%. Quanto aos materiais decorativos, a maioria dos produtos chineses exportados ao Brasil seria porcelana “branca”, ou seja, sem detalhes decorativos. Já a maior parte dos produtos vendidos pelos fabricantes colombianos seriam decorados, o que acarretaria em diferença de custo de cerca de 20%. Além disso, mesmo quando se comparam peças decoradas chinesas e colombianas, haveria diferença de qualidade, uma vez que os produtores colombianos usariam detalhes em ouro e prata, o que, mais uma vez, agregaria cerca de 20% ao valor final do produto.

A Guangxi continuou a análise das diferenças físicas abordando a diferença de especificações entre o produto chinês e o colombiano. Enquanto grande parte do produto chinês corresponderia às grades C e D, o produto colombiano predominante seria de grade A, o que, segundo a empresa deveria levar ao desconto de 30% no preço para determinação do valor normal.

Por conta das diferenças de qualidade citadas anteriormente pela Guangxi, em geral, os produtos chineses seriam menores que os colombianos e cerca de 20% mais leves. Essa diferença de peso alteraria o preço final do produto, sendo o colombiano cerca de 20% mais caro.

Finalmente, com relação à marca, a empresa chamou atenção para o alto renome da Corona no mercado brasileiro, o que influenciaria o valor final da venda. Os produtos chineses, por outro lado, seriam vendidos ao Brasil sem referência a marca ou custos de marketing. A marca faria com que o bem tivesse seu preço elevado em 40%.

Por fim, a Guangxi Chengdahang argumentou que, caso se viesse a considerar o uso das faturas de venda da Corona apresentadas pela petionária para fins de abertura da investigação como melhor informação disponível, que fossem feitos ajustes no que se refere a matéria-prima utilizada, custos de bens de capital, tecnologia produtiva, grau de brancura, material decorativo, grade peso unitário e marca a fim de permitir uma comparação de preços razoável.

A CBD pediu, em 16 de setembro de 2013, que se faça uma comparação justa entre o valor normal e o preço de exportação, de modo que não haja distorções que inflem a margem de dumping. Assim, ela solicitou que fossem adotados países de economia de mercado cujos preços refletissem melhor a prática usual no comércio internacional. Ela lembrou sua sugestão feita em manifestação de 26 de julho de 2013, que indicou as exportações da Indonésia para a França.

Em 17 de setembro e em 12 de dezembro de 2013, a Distribuidora Quadrifoglio Comércio Importação e Exportação se manifestou com relação ao tratamento da China como economia não de mercado. Mencionou declaração da Associação Industrial de Cerâmica da China, de que o preço dos produtos objeto da investigação seria formado de acordo com as regras de mercado, sem nenhuma interferência do governo daquele país, e que portanto a China deveria ter sido considerada como economia de mercado. Por sua vez, preferiu-se acatar o alegado pelas duas empresas nacionais de que se deveria adotar um terceiro país como parâmetro e optou-se pela Colômbia, que não estaria entre os maiores exportadores do produto e possuiria uma empresa que deteria mais de 90% do mercado daquele país.

A importadora declarou que haveria flagrante disparidade entre as realidades de China e Colômbia, sendo flagrante, segundo ela, que este país não poderia ser utilizado com o terceiro país para a presente investigação, principalmente utilizando apenas 10 faturas



emitidas por mês durante o período de um ano por uma única empresa que deteria mais de 90% de seu mercado.

A empresa Cromus Embalagens Indústria e Comércio Ltda., em 17 de setembro de 2013, protocolou manifestação acerca da escolha da Colômbia como terceiro país de economia de mercado para cálculo do valor normal, afirmando que esta não seria adequada pois não seria uma país análogo para fins de comparação. Além disso, estar-se-ia considerando o preço praticado por uma única empresa (Locería Colombiana). De acordo com a Cromus, o preço praticado pela Locería Colombiana seria composto por valor agregado correspondente à marca Corona. Além da marca, a própria porcelana fabricada pela empresa colombiana possuiria qualidade superior quando comparada à chinesa, possuindo inclusive peso e características diferenciadas, fatores que inviabilizariam uma comparação peso/preço entre os produtos.

Destacou os investimentos da Corona em marketing e outras estratégias de negócios, que poderiam ser verificados por meio de leitura do informe aos acionistas disponibilizada em seu site, e disse que esse tipo de investimento não seria feito no mercado chinês, uma vez que este não venderia por qualidade e sim por quantidade. Afirmou ainda que o mesmo informe faria menção sobre o presente caso, o que comprovaria a inexistência de uma isenção de interesses e por consequência um impedimento lógico para que seja essa empresa utilizada como parâmetro para a taxação.

Também não se poderia desconsiderar que no caso em questão o leque de produtos importados da China seria imenso enquanto que a Locería Colombiana não produziria essa gama de variedade, impossibilitando uma comparação. Também se saberia que o preço/peso dos produtos chineses seriam diferentes do preço/peso dos produtos feitos pela Locería Colombiana.

A Cromus aduziu que a porcelana produzida pela Locería Colombiana possuiria composição similar à produzida pela indústria doméstica mas diferente da produzida pela indústria chinesa, a qual leva metais pesados em sua composição. Destacou também diferenças na brancura das peças, custo de mão-de-obra e maquinário utilizado, que seria nacional no caso da China e importado no caso da Colômbia, gerando mais custos.

A empresa então sugeriu como alternativas ao terceiro país de economia de mercado Tailândia, Indonésia, Paraguai, Polônia. Segundo ela, a indústria doméstica, ao indicar a Colômbia como terceiro país, teria a intenção de fechar os portos brasileiros à importação de cerâmica e não se poderia dar guarida a essa petição.

Em 18 de novembro de 2013, a Companhia Brasileira de Distribuição (CBD) apresentou sua manifestação final, em que alegou haver distorções na comparação entre o valor normal e o preço de exportação realizada, que teria levado à aplicação de direito provisório excessivo que, ao invés de corrigir os efeitos de práticas desleais, estaria inviabilizando a importação de produtos da origem investigada.

Nesse contexto, a CBD alegou ser necessária a realização de ajustes no valor normal apurado, de forma que as diferenças entre os produtos importados da China e aqueles comercializados na Colômbia sejam levadas em conta quando do cálculo da margem de dumping.

Inicialmente, a empresa sugeriu que a concentração da produção colombiana, uma vez que a Locería Colombiana S.A. seria responsável por 90% da produção nacional daquele país, permitiria a prática de preços mais elevados, enquanto a existência de uma infinidade de fornecedores na China levaria a prática de preços mais baixos. Nesse sentido, sugeriu que fosse realizado ajuste no valor normal de forma a refletir a mencionada diferença entre os mercados. Para embasar seu argumento, a CBD citou a existência, nos autos do processo, de diversas manifestações contrárias à escolha da Colômbia como terceiro país e de diversas alternativas apresentadas para apuração do valor normal chinês. A esse respeito, a CBD solicitou que:

“Ainda que o DECOM não tenha considerado os dados da CBD e do Grupo Casino suficientes para oferecer uma alternativa de valor normal, deve considerá-los como um elemento de prova na definição do valor normal e dos ajustes que são necessários para garantir uma comparação justa com o preço de exportação.”

Ainda em relação aos ajustes, segundo a CBD, necessários para realização de uma comparação justa entre o valor normal e preço de exportação, a empresa citou como referência a investigação antidumping sobre as exportações de objetos de ouças da China para União Europeia, conduzida pela autoridade investigadora daquele bloco e transcreveu parte de sua decisão:

“Para assegurar uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação, procedeu-se aos devidos ajustamentos para ter em conta as diferenças que afetam os preços e a sua comparabilidade, em conformidade com o artigo 2º, nº10, do Regulamento Base. Procedeu-se a ajustamentos, sempre que adequado, para ter em conta diferenças em termos de características físicas, estado de comercialização e outros fatores que afetam a comparabilidade dos preços, nomeadamente a imagem de marca.”

Segundo a CBD, na investigação europeia, assim como ocorre na investigação brasileira, diversas partes interessadas contestaram as distorções decorrentes de uma comparação simples entre as louças chinesas importadas pelos países europeus e os produtos fabricados no Brasil, país utilizado como terceiro país para fins daquela investigação. Nesse sentido, teriam sido realizados diversos ajustes no valor normal adotado para fins de apuração da margem de dumping da China, na investigação europeia, entre os quais a CBD citou aqueles para neutralizar os efeitos de diferenças nas características físicas dos produtos, na variedade de combinações (dos produtos vendidos em jogos), na qualidade, nos canais de distribuição e na marca. A CBD alegou, então, que, no caso brasileiro, as justificativas para a realização de ajustes seriam igualmente aplicáveis.

No caso dos ajustes relacionados à qualidade dos produtos, a CBD aduziu que a autoridade investigadora europeia teria levado em conta o fato de os produtos chineses serem classificados em diferentes categorias, enquanto no mercado do terceiro país, no caso o Brasil, os produtos comercializados seriam apenas aqueles à classe A, de preços mais altos. No caso sob análise, segundo a CBD, os produtos importados da China pelo Brasil possuiriam diferentes níveis de qualidade, não podendo, portanto, ser comparados aos produtos da Locería Colombiana S.A.

No que diz respeito aos ajustes relacionados às diferentes variedades de combinações, no que se refere aos produtos apresentados em conjuntos, a CBD argumentou que a União Europeia teria tratado do tema da seguinte forma:





“Tendo em conta a grande variedade de combinações possíveis de conjuntos de artigos para serviço de mesa, de cerâmica, produzidos e vendidos na RPC e no Brasil, respectivamente, considerou-se necessário, para garantir uma comparabilidade de preços equitativa, agrupar diferentes conjuntos com base no número e no tipo de artigos combinados num conjunto. O preço de venda médio no mercado interno no país análogo para as várias combinações de conjuntos assim agrupados foi comparado com o preço de exportação para as combinações de conjuntos abrangidas por esses grupos.”

De acordo com os argumentos apresentados pela CBD, essa segmentação teria sido realizada com o objetivo de permitir a comparação em produtos com a maior similaridade possível, o que deveria ser efetuado, da mesma forma, no caso brasileiro.

Em relação aos ajustes relacionados às marcas dos produtos, a autoridade investigadora europeia teria concluído que os fabricantes brasileiros produziam e comercializavam apenas produtos com marca, enquanto os fabricantes chineses exportavam para a Europa produtos genéricos, o que replica o argumento apresentado pela CBD em manifestação anterior no que diz respeito ao caso sob análise. Nesse sentido, a autoridade investigadora europeia teria decidido que os consumidores brasileiros são extremamente sensíveis a **brand recognition**, ou seja, os produtos de marca seriam percebidos e preferidos pelos consumidores finais brasileiros, seja por sua garantia de qualidade ou design diferenciado, o que justificaria, na percepção do consumidor, a prática de preços mais elevados. Já os produtos genéricos, apesar de possuírem na maioria dos casos as mesmas características físicas e técnicas dos produtos de marca, seriam vendidos no mercado doméstico brasileiro por um preço consideravelmente mais baixo. Em decorrência dessa constatação, segundo a CBD, foi realizado pelas autoridades europeias um ajuste de 40% para baixo no valor normal. Nesse sentido, segundo alegado pela CBD, não haveria nenhuma justificativa para que o mesmo não seja efetuado na presente investigação.

De acordo com as alegações da CBD, o mesmo raciocínio se aplicaria à Colômbia. A Locería Colombiana, de acordo com a CBD, seria uma empresa centenária, que responderia pela quase totalidade da produção daquele país. Dessa forma, possuiria uma marca reconhecida e respeitada, o que lhe permitiria praticar preços mais elevados.

Assim, a CBD concluiu que a mera comparação dos produtos por código de produto (CODIP) como realizada não seria suficiente para propiciar uma comparação justa entre os preços praticados nas exportações da China e aqueles observados no mercado interno colombiano. Nesse sentido, concluiu que:

“São indiscutíveis as diferenças existentes entre o produto colombiano e o chinês, como o DECOM deve ter tido a oportunidade de constatar nas verificações in loco nos exportadores e na Locería Colombiana S.A. Essas diferenças impõem o refinamento e aprimoramento da comparação entre valor normal e preço de exportação, que certamente conduzirá à redução das margens de dumping calculadas preliminarmente e dos valores de eventual direito definitivo; que, repita-se, deve servir tão somente para neutralizar o suposto dano e não inviabilizar as importações da origem investigadas, como ocorre atualmente.

Assim, se mantida a referência de valor normal utilizada até o momento, os critérios de comparação justa devem ser revisitados com a devida atenção, de forma a eliminar as distorções decorrentes da comparação de preços de produtos que não são comparáveis.”

Em sua manifestação protocolada em 18 de novembro de 2013, a empresa Guangxi Chengdahang Imp & Exp. Co. Ltd., doravante denominada simplesmente Chengdahang, ressaltou sua insatisfação com a escolha da Colômbia como terceiro país de economia de mercado. Os argumentos apresentados pelas petionárias, em relação à suposta similaridade entre o produto colombiano e o chinês, pautada no desenvolvimento similar da indústria de cerâmica de louça, e o suposto fato de que as características do produto são as mesmas, não seriam condizentes com a realidade. Segundo a Chengdahang, o produto fabricado pela Locería Colombiana S.A. “apresenta fundamentais diferenças relativamente ao produto produzido na China”. Nesse sentido, tais diferenças deveriam impedir a escolha da Colômbia como base de cálculo de valor normal.

Ainda que fosse mantida a escolha pela Colômbia, considerando-a como a melhor informação disponível, alguns ajustes deveriam ser promovidos a fim de permitir a justa comparação entre os valores de venda do produto colombiano e do produto chinês.

A fim de fundamentar suas argumentações, a Chengdahang detalhou as eventuais diferenças de produção entre os dois países que comprovariam a inadequação da escolha da Colômbia. Primeiramente, foi alegado que as matérias primas utilizadas na produção de objetos de louça nos dois países eram diferentes. Conforme a manifestante, os produtores chineses optam preferencialmente pela utilização de amálgama de caulim, feldspato e quartzo, **commodities** de baixo custo no mercado internacional. Já a matéria prima utilizada pelos produtores colombianos é a pedra-sabão, produto com alto valor de venda e utilizado para fabricação de louças de maior valor agregado.

Quanto ao custo de bens de capitais, foi alentado que o equipamento utilizado pela indústria chinesa na produção de cerâmica de louça é usualmente adquirido no mercado interno, enquanto que os produtores colombianos necessitam importar esses equipamentos - devido à ausência de produção de bens de capital especializada no respectivo segmento. Logo, os custos de amortização e depreciação despendidos na Colômbia são mais elevados, o que enseja uma redução do valor normal encontrado a fim de refletir os menores custos de produção das empresas chinesas.

A Chengdahang pontuou também sobre a diferença tecnológica empregada pelos fabricantes. No caso dos chineses, a tecnologia utilizada é a de moldagem por rolos, que resulta em alta produtividade e baixo custo de produção. Já a tecnologia utilizada pelos colombianos é, em regra, o enchimento de moldes, tecnologia complexa, de baixa produtividade e alto custo de produção. A técnica chinesa produz porcelanas comuns de alta brancura, enquanto que a técnica colombiana é empregada para produzir porcelana de ultra alta brancura, produto premium de maior valor agregado.

Em relação às diferenças físicas, a manifestante alega que há discrepâncias aparentes entre os produtos finais obtidos em ambos os mercados. Conforme a Chengdahang, o grau de brancura dos objetos de louça chineses gira em torno de 65%, enquanto que a brancura dos produtos colombianos é superior a 70%. Uma vez que o grau de brancura serve como parâmetro para atestar qualidade e valor agregado, estima-se uma diferença de 20% no custo de produção entre estas classes de produtos. Logo, os preços de venda dos produtos colombianos devem sofrer desconto de 20% para fins de determinação de valor normal, permitindo comparação razoável.



Ademais, foi aludida pela Chengdahang a diferenciação na decoração dos objetos produzidos. Os produtos colombianos, normalmente, são acrescidos de material decorativo, ao passo que os produtos chineses, em sua maioria, seriam constituídos de porcelana branca (sem detalhes decorativos). Mesmo nos objetos de louça chineses acrescidos de detalhes decorativos, os materiais empregados na decoração são simples, como papéis decorativos comuns. Já os colombianos costumam utilizar, no processo decorativo, detalhes em prata e ouro. Essa diferença, segundo a manifestante, costuma agregar em torno de 20% no valor final do produto, e deveria ter sido utilizada para cálculo do valor normal.

Outra diferença ressaltada pela Chengdahang refere-se às grades do produto. Enquanto que a maior parte dos produtos exportados pelos chineses corresponde às grades C e D, a maior parte dos produtos vendidos pelos colombianos correspondem à grade A dos produtos chineses. Normalmente, a diferença entre as grades A e C gira em torno de 30% e deveria ter sido refletida para fins de determinação do valor normal.

Quanto ao peso unitário, os produtos de origem colombiana, em geral, são 20% mais leves que os produtos chineses, graças à qualidade superior do produto colombiano. Assim, mesmo que os valores de venda por peça de ambos os países fosse idêntico, o valor de venda por quilo do produto colombiano seria 20% superior ao chinês. Logo, para neutralizar essa diferença de peso, seria necessário haver uma redução de 20% do valor do produto colombiano.

Por fim, a Chengdahang discorreu sobre o acréscimo de valor conferido aos produtos vendidos sob uma marca de renome. Segundo a empresa, objetos de louça gravados com a marca Corona (produzidos pela Locería Colombiana S.A.) obtêm um valor final de venda 40% superior em relação aos produtos vendidos sem marca. Porquanto os objetos de louça chineses são vendidos no Brasil sem referência à marca ou sem custos de marketing, seria preciso adequar os preços médios de venda com o objetivo de neutralizar as discrepâncias ocasionadas pelo uso de marcas.

A Rede Wal-Mart, em 18 de novembro de 2013, questionou o valor normal:

“Desde logo causa estranheza o fato de uma diversidade tão grande de tipos de produtos ter ensejado a determinação de um valor normal único a todos eles. A unificação, certamente à míngua de qualquer outra forma comparativa mais lógica, procedeu-se pelo por kilo !!!! O absurdo, data venia, é patente, uma vez que a unidade de peso é o único fator que possibilita a identificação dos produtos objeto da investigação, tão distintos entre si, como similares.”

A empresa julgou também absurda a escolha da Colômbia como terceiro país, por considerar “abissal” as disparidades entre este país e a China, por exemplo, diferenças do processo produtivo e dos fatores de produção, níveis de desenvolvimento econômico e a indisponibilidade das principais matérias-primas para a fabricação do produto em questão. Utilizando a mesma linha de raciocínio, a Rede Wal-Mart considerou a Índia como uma escolha mais apropriada, devido à presença de características mais similares deste país à China.

A Rede Wal-Mart também questionou a escolha da empresa Locería Colombiana S.A. para representar o país escolhido e atentou para a possibilidade de as informações prestadas por ela não serem totalmente isentas de interesse próprio. Considerou também pouco representativa a quantidade de dez notas fiscais apresentadas por período de análise pela produtora colombiana, além de lembrar que, em sua resposta ao questionário, a Locería limitou-se a apresentar o valor do faturamento líquido total da empresa, por código do produto, e a quantidade comercializada, em quilogramas, referentes às vendas de objetos de louça. A Rede Wal-Mart completou:

“Há de se notar, neste ponto, que apesar da enorme variedade de louças, reconhecida pela própria petionária, não houve qualquer tentativa de separação por espécie para a somatória destes valores, chegando-se assim a um resultado de valor normal necessariamente impreciso.”

Ademais, a Rede Wal-Mart ressaltou que, pelo fato de a Locería Colombiana provavelmente ser detentora de grande parcela do poder de mercado na Colômbia e de uma marca com renome no país, os produtos fabricados por ela são passíveis de cobrança de preços superiores naquele mercado.

A empresa finalizou sua argumentação sobre o valor normal declarando que a escolha da Colômbia como terceiro país deve ser reconsiderada e que outro país, com características mais próximas às da China, como a Índia, deve ser escolhido.

Em 12 de dezembro de 2013, as petionárias Oxford Porcelanas S/A e Indústria e Comércio de Cerâmica Tirolesa (Studio Tacto) afirmaram saber que a produção de objetos de louça é difundida em dezenas de países e que um longo tempo poderia ser gasto na tentativa de selecionar aquele que mais se assemelha a China.

As empresas concordam que não existe um país com a indústria de objetos de louça exatamente igual à China ou ao Brasil. No entanto, elas alegaram que o relatório da verificação **in loco** realizada na Colômbia demonstra claramente que a Locería Colombiana produz um amplo portfólio de produtos, que abrange todo o universo do produto objeto da investigação.

A Oxford e a Studio Tacto declararam:

“Somos obrigados a concordar com algumas das argumentações apresentadas pelos importadores e produtores-exportadores que não existe país comparável à China em termos de produção de objetos de louça para mesa. Realmente não existe NENHUM outro país que exporta objetos de louça a preços ‘dumpeados’, que não respeita normas internacionais de saúde (referimo-nos ao uso de chumbo e cádmio, conforme atestado pelo Walmart), que não respeita qualquer norma de proteção à saúde e segurança no trabalho do trabalhador, que não respeita normas de proteção ambiental, que tem um câmbio artificialmente manipulado, pratica abertamente o ‘rebate’ (sic!) (citado pelo produtor-exportador ---- no relatório de Verificação in Loco na Shenzhen Yuking Trading Co.) somente para citar algumas das anomalias que permitem os produtores da República Popular da China, exportar seus produtos a preços irrealis.”

As petionárias reproduziram, então, parte do parágrafo 1º do art. 7º do Decreto nº 1.602/95, que estabelece que “(...) a escolha do terceiro país de economia de mercado adequado levará em conta quaisquer informações fiáveis apresentadas no momento da seleção (...)” e, também, o seguinte trecho da RESOLUÇÃO CAMEX Nº 57, DE 24 DE JULHO DE 2013

