

EXMO. SR. DR. JUIZ DE DIREITO DA 2ª VARA CÍVEL DO FORO  
DISTRITAL DE CAMPO LIMPO PAULISTA DA COMARCA DE  
JUNDIAÍ/SP.

Processo n.º 115.01.2009.002872-1

(Controle n.º 911/2009)

THERMOPRAT INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE  
EMBALAGENS LTDA. (EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL), por seus  
advogados abaixo assinados, nos autos de sua RECUPERAÇÃO JUDICIAL que  
tramita perante esta E. Vara e respectivo Cartório, vem respeitosamente à  
presença de V. Exa., tendo em vista o deferimento de sua Recuperação Judicial  
por despacho disponibilizado no Diário da Justiça Eletrônico no dia  
21/09/2009, com base no artigo 53 da Lei 11.101/2005, requerer a juntada do  
seu plano de recuperação judicial (docs. 01/50) e laudo de avaliação (docs.  
51/72), que deverá ser homologado por este D. Juízo caso o plano não venha  
sofrer objeção dos credores nos termos do artigo 55 da Lei de Falências e

SPI3.15.2 - 19-11-2009 17:48 CLP 000.0.2364405A

Recuperações de Empresas, ou venha ser aprovado pela Assembleia Geral dos Credores na forma do artigo 45 da referida lei.

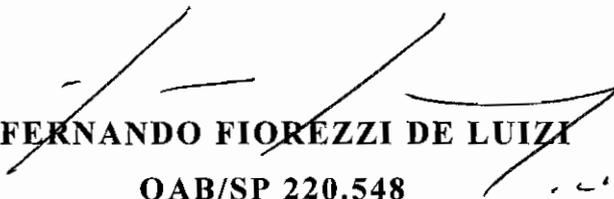
Assim, a Recuperanda requer que este D. Juízo se digne de determinar a publicação de aviso aos credores, nos termos do parágrafo único do artigo 53 da Lei 11.101/05, para que se manifestem no prazo legal.

Após a homologação de seu plano e conseqüente concessão de sua recuperação judicial e cumprimento do disposto nos arts. 61 e 63 da Lei nº 11.101/2005, a Recuperanda compromete-se a honrar com os demais pagamentos no prazo e na forma de seu plano proposto, *ex vi lege*.

Termos em que,

Pede Deferimento.

São Paulo, 19 de novembro de 2009.

  
**FERNANDO FIOREZZI DE LUIZI**  
**OAB/SP 220.548**

  
**VICENTE ROMANO SOBRINHO**  
**OAB/SP 83.338**

**erimar**

Plano  
de Recuperação  
Judicial

**THERMOPRAT**

THERMOPRAT INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EMBALAGENS LTDA.

C.N.P.J/MF nº 74.331.067/0001-45

1104  
S

Plano de Recuperação Judicial consoante a LEI nº 11.101/2005  
em atendimento ao seu artigo 53, para apresentação nos autos  
do Processo nº: 115.01.2009.002872-1 em trâmite na 2ª Vara  
Cível do Fórum de Campo Limpo Paulista – SP elaborado por  
**Erimar Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda.**

---

## SUMÁRIO

<b>1. Considerações Iniciais .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Histórico e Apresentação da Empresa .....</b>	<b>5</b>
2.1 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL .....	9
2.1.1 INFORMAÇÕES SOBRE A ESTRUTURA .....	9
2.1.2 RELEVÂNCIA SÓCIO-ECONÔMICA .....	12
2.1.3 PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS E COMERCIALIZADOS .....	13
<b>3. Organização do Plano de Recuperação .....</b>	<b>15</b>
3.1 MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL .....	15
3.2 QUADRO DE CREDITORES .....	18
3.3 PLANO DE REESTRUTURAÇÃO OPERACIONAL .....	19
3.3.1 ÁREA COMERCIAL .....	19
3.3.2 ÁREA ADMINISTRATIVA .....	19
3.3.3 ÁREA FINANCEIRA .....	20
3.3.4 ÁREA OPERACIONAL .....	20
3.4 CENÁRIO ECONÔMICO E MERCADOLÓGICO .....	21
3.4.1 MERCADO SETORIAL – PREMISSAS, DESEMPENHO RETROATIVO E PROJEÇÕES .....	21
3.4.1.1 Premissas .....	21
3.4.1.2 Desempenho Retroativo .....	22
3.4.1.3 Projeções .....	23
3.4.2 PERSPECTIVAS ECONÔMICAS – BRASIL .....	25
<b>4. Etapa Quantitativa .....</b>	<b>27</b>
4.1 ANÁLISE DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO .....	27
4.1.1 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE) .....	27
4.1.1.1 Dados .....	27
4.1.1.2 Análise .....	28
4.2 PROJEÇÕES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO .....	29
4.2.1 PROJEÇÃO DAS RECEITAS .....	29
4.2.1.1 Premissas .....	29
4.2.1.2 Projeção .....	30
4.2.1.3 Análise .....	30
4.2.2 PROJEÇÃO DE RESULTADOS .....	32
4.2.2.1 Premissas .....	32
4.2.2.2 Projeção .....	33
4.2.2.3 Análise .....	34
4.3 PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDITORES DA RECUPERAÇÃO .....	35
4.3.1 PROJEÇÃO DE PAGAMENTO E FORMA .....	43
4.4 ANÁLISE DE VIABILIDADE DA PROPOSTA DE PAGAMENTO .....	43
<b>5. Movimentação do Ativo .....</b>	<b>44</b>
<b>6. Considerações Finais .....</b>	<b>45</b>
<b>7. Nota de Esclarecimento .....</b>	<b>48</b>
<b>8. Conclusão .....</b>	<b>49</b>
<b>9. Laudo de Avaliação de Bens e Ativos .....</b>	<b>51</b>

11/09

## 1. Considerações Iniciais

Este documento foi elaborado com o propósito de abranger e estabelecer os principais termos do Plano de Recuperação Judicial proposto, sob a égide da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005 - "Lei de Recuperação de Empresas"), da empresa **Thermoprat Indústria e Comércio de Embalagens Ltda.** em Recuperação Judicial.

A empresa possui administração central exercida pelos sócios, tem sede administrativa e comercial na Rodovia Edgard Maximo Zambotto, nº 6547, Sítio Santa Gertrudes, Campo Limpo Paulista/SP, requereu em 20 de Julho de 2009 o benefício legal da Recuperação Judicial, tendo seu processo distribuído em 20 de Julho de 2009 e cujo deferimento ocorreu em 17 de Setembro de 2009 pelo Exmo. Sr. Dr. Juiz de Direito Marcel Nai Kai Lee, no processo nº 115.01.2009.002872-1 da 2ª Vara Cível do Fórum de Campo Limpo Paulista/SP, com a disponibilização de tal decisão no *Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* no dia 21 de Setembro de 2009.

Para a elaboração do Plano de Recuperação, objeto deste documento, foi contratada a empresa **ERIMAR Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda.**, localizada na Rua Vergueiro, 1855 - conj.41 - CEP 04101000 - São Paulo/SP. O plano ora apresentado propõe condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e demonstra a viabilidade econômico-financeira da empresa, bem como a compatibilidade entre a proposta de pagamento aos Credores e a geração dos recursos financeiros no prazo proposto, consoante com os artigos 50, 53 e 54 da Lei 11.101/2005.



1107

## 2. Histórico e Apresentação da Empresa

A **Thermoprat Indústria e Comércio de Embalagens Ltda.** iniciou suas atividades no ano de 1995, com a finalidade de desenvolver e distribuir produtos para o mercado de descartáveis de alumínio como: embalagens, papel, bandejas e pratos para refeição. Foi em um pequeno galpão no bairro Jardim dos Eucaliptos – Caieiras, interior do Estado de São Paulo onde tudo começou. Com apenas uma máquina o Sr. Mauro Speratto produzia pratos descartáveis de alumínio para atender um pequeno nicho deste mercado. Até então fabricava 5 toneladas/mês, porém, sentia a necessidade e percebia a oportunidade de crescimento, pois este mercado apresentava um grande potencial. Foi então que em 1996 o Sr. Luiz Roberto Lima de Moraes profissional advindo deste ramo, entrou como sócio com o objetivo de alavancar os negócios da **Thermoprat**. Com a entrada deste novo sócio foram possíveis grandes investimentos no parque fabril, que a partir de então quadruplicava o volume instalado e também o volume de vendas chegando a 20 toneladas de alumínio/mês.

Em 2000 a **Thermoprat** percebeu que o pequeno galpão não suportava mais o crescimento da empresa, então decidiram mudar para a atual sede na Cidade de Campo Limpo Paulista - SP. São dois galpões industriais com uma área total de 1000m<sup>2</sup>. Após essa mudança, adquiriu mais 4 novas máquinas aumentando o leque de produtos fabricados, atingindo assim uma nova gama de clientes e aumentando sua já expressiva participação no mercado de embalagens.

O ano de 2005 foi o melhor da história da empresa atingindo a marca de 250 toneladas/mês, tornando a empresa sinônimo de fornecimento de embalagens de alumínio.



1108

Em todos estes anos os resultados obtidos sempre foram positivos, porém no início ano de 2008 a empresa experimentou seu primeiro revés financeiro quando um grande fornecedor executou dois títulos ocasionando uma trava bancária em dois bancos em que a empresa movimentava seus créditos, culminando um grande desencaixe de caixa e forçando-a a captar recursos no mercado financeiro elevando seus custos. Ainda em 2008 quando estava se recuperando deste primeiro revés, sofreu uma grande queda em sua demanda ocasionada pela crise financeira mundial. A crise de crédito iniciada nos Estados Unidos eclodida no segundo semestre do ano de 2008 a partir do estouro de uma bolha especulativa no mercado imobiliário, decorrente da iliquidez verificada nos créditos hipotecários, denominados sub-primés provocou, como todas as crises dessa natureza e intensidade, um efeito "dominó" ensejando inimaginável desvalorização de ativos financeiros e a quebra de diversas instituições financeiras tidas como bastões de solidez. Os efeitos da crise foram imediatos em todo o mundo, devido à especulação, incerteza e aversão aos riscos gerados pela quebra e falta de liquidez de diversas instituições financeiras. Casos como o do Banco Lehman-Brothers fizeram com que o crédito fosse restringido substancialmente no Brasil, tornando-o muito caro e escasso.

O crédito tem sido nos últimos anos um forte indutor das taxas de crescimento apresentadas pela economia brasileira. Em contrapartida o nível de endividamento das empresas brasileiras também tem se elevado. Com a retração do crédito boa parte destas empresas enfrentou dificuldades. Os contratos de financiamento que possuíam renovação automática passaram a serem cancelados ou diminuídos.



O efeito da falta de liquidez causado pelas instituições financeiras ao tentarem reter o máximo de capital causou um forte impacto no capital de giro emprestado existente nas empresas. A seqüência de efeitos criou uma necessidade de reposição deste capital pelas empresas a qualquer custo e sob pena de paralisação dos seus negócios. Desta forma e com base nessa nova situação da economia, o aumento do custo do crédito foi crescente, uma vez que a demanda era muito superior a oferta. O impacto nos resultados das empresas foi bastante negativo, resultando em prejuízo e por conseqüência em mais necessidade de capital de giro. Neste contexto, os efeitos se estenderam ao consumo que diminuiu substancialmente devido às incertezas geradas pela crise.

No caso específico, a **Thermopratt** foi atingida diretamente em seu faturamento, ou seja, o crescimento projetado e suas vendas mantiveram um patamar bem inferior ao planejado, ocasionando uma grande queda no volume de vendas realizadas. Em razão da queda das vendas a empresa teve uma forte elevação da participação de custos operacionais, haja vista, seu estoque ter volume para atender uma demanda demasiadamente superior e sua estrutura de produção estar adequada a este volume. Para suprir com estes custos a **Thermopratt** se viu obrigada a buscar novamente recursos no mercado financeiro a fim de manter-se em dia com seus funcionários e fornecedores até que conseguisse proceder com a reestruturação necessária e adequar-se a este novo cenário mercadológico e financeiro. Porém, como já citado, a crise econômica trouxe forte retração no volume de crédito disponível no mercado e também forte elevação no custo deste pequeno crédito disponível o que ocasionou o achatamento das margens de lucro somado a pressão de não perder mais vendas.

1110  
2

Nesse cenário, a crise econômica e financeira da empresa se sobrepôs, restringindo o crédito junto a fornecedores e por consequência resultando em fortes dificuldades nas atividades operacionais da **Thermoprat**.

Ressalta-se que essa crise econômica não afetou somente a **Thermoprat**, tendo ocorrido um esfriamento global da economia, gerando grande queda nos resultados de diversas empresas em diversos setores, onde o mercado de embalagens de alumínio não se exceuiu gerando uma situação financeira extremamente delicada a **Thermoprat**.

Para poder seguir com sua atividade produtiva e readequar-se à nova realidade imposta pelo mercado requereu em 20 de Julho de 2009 o benefício legal da Recuperação Judicial, visando uma reorganização administrativa e operacional e a retomada do crescimento respaldado por um histórico de sucesso.

Essa atitude demonstrou a responsabilidade da administração para com seus parceiros e credores e possibilitará que em pouco tempo a empresa possa retomar seu caminho de crescimento. Apesar de todo o exposto, a **Thermoprat** acredita ser efêmera sua atual situação e tem a certeza que esse estado de gravidade é passageiro, visto já terem sido tomadas as medidas administrativas e operacionais necessárias para equilibrar a receita como o corte e ajuste para diminuição de custos e despesas de forma compatível com sua operação atual.

A manutenção de suas atividades nos anos vindouros depende exclusivamente de uma reorganização financeira que possibilite alongar o perfil de seu endividamento a um custo financeiro compatível com sua geração de caixa.

11/1  
2

## 2.1 Estrutura Organizacional

### 2.1.1 Informações Sobre a Estrutura

A **Thermoprat** tem sua sede administrativa e operacional na cidade de Campo Limpo Paulista/SP, em dois galpões com aproximadamente 950m<sup>2</sup> de área construída, em um terreno de aproximadamente 1000m<sup>2</sup> de área total. A sede da empresa tem local estratégico, muito próximo a Rodovia Anhanguera, que serve de ligação a várias Rodovias, como a Rodovia dos Bandeirantes, dando acesso à Campinas, um grande pólo comercial no interior de São Paulo. Além disso, a cidade de Campo Limpo Paulista, onde está localizada a empresa fica muito próxima a cidade de São Paulo, o que garante a empresa contato com os grandes clientes/fornecedores localizados na Capital.

A seguir algumas imagens da estrutura física da **Thermoprat**:

#### Fachada da Empresa.



*Handwritten signature*

**Setor de fabricação de rolinhos de alumínio.**



**Vista geral das prensas excêntricas**



*[Handwritten signature]*

### Estoque de Matéria-Prima



### Estoque de produtos acabados.



111A  
Q

É com essa estrutura que a **Thermoprát** conquistou a credibilidade, qualidade e reconhecimento, visando sempre a excelência de seus produtos e o bem estar social.

### 2.1.2 Relevância Sócio-Econômica

Desde sua fundação, a **Thermoprát** teve a crença que seu grande diferencial seria a qualidade dos produtos fornecidos. Para atingir tal objetivo era necessário ter colaboradores que se dedicassem e se comprometessem com a cultura da empresa. Para tanto, precisavam contar com o respaldo de uma administração voltada ao ser humano, que desse aos colaboradores todas as condições necessárias para desenvolver seu trabalho de forma eficaz e segura, mantendo um bom clima e proporcionando ótimo relacionamento interpessoal. Atualmente, a **Thermoprát** é empregadora direta de 65 colaboradores, além de gerar mais 120 empregos indiretos, dentre empresas fornecedoras e prestadores de serviços.

Aos seus funcionários, oferece continuamente qualificação técnica através de treinamentos internos, visando à capacitação de seus colaboradores e proporcionando oportunidade de crescimento a cada um deles. Além disso, existem outros benefícios como cesta básica, vale transporte, refeitório no local de trabalho, além de estacionamento e vestiários. A oportunidade de crescimento, tanto pessoal, quanto profissional, está no envolvimento com o processo da **Thermoprát**, no relacionamento entre os níveis hierárquicos, onde há espaço para a participação de todos os funcionários, visando à exposição de soluções e idéias para a melhoria no dia-a-dia de trabalho. Todos os novos funcionários passam pela apresentação do programa de segurança do trabalho que consiste em: falar sobre a CIPA, SIPAT, EPI e Brigada de Incêndio.



O treinamento envolve informações sobre normas de comportamento, obrigações do empregador e do empregado, complementado pela visita às dependências da empresa.

São apresentados os procedimentos de segurança do setor onde irá trabalhar. Neste setor recebe informações e treinamento operacional da atividade que irá executar. Em todos os setores existe o acompanhamento do Gerente ou Supervisor. Somado a isso, recebem no decorrer de sua permanência no trabalho outros treinamentos que visam dar continuidade e qualidade ao trabalho efetuado na integração. As faixas salariais são mantidas na média de mercado, demonstrando o valor dado pela **Thermopratt** ao seu maior ativo, o capital humano. A **Thermopratt** preocupa-se em oferecer segurança no trabalho para seus funcionários, dando prioridade à saúde e o bem estar das pessoas que compõem o quadro de colaboradores da empresa. Desta forma a empresa contribui com o desenvolvimento sócio-econômico da região onde atua e do país, utilizando mão de obra 100% nacional.

Além da preocupação social a **Thermopratt** demonstra em suas atividades grande preocupação com o meio ambiente, reaproveitando 100% (cem por cento) dos restos de sua produção, seja reciclando o material ou vendendo as sobras em troca de nova matéria-prima.

### 2.1.3 Produtos Industrializados e Comercializados

A **Thermopratt** fabrica diversos produtos a partir do alumínio, utilizados na área de armazenamento de alimentos. São bandejas, pratos descartáveis, papéis alumínio, sacos plásticos picotados com várias medidas, formatos diversificados e melhor custo-benefício.

A seguir fotos de alguns produtos produzidos pela Thermoprat.

116

› **EMBALAGENS RETANGULARES:**



› **EMBALAGENS REDONDAS:**



› **PAPEL ALUMÍNIO E SACO PLÁSTICO PICOTADO:**



11/12

### **3. Organização do Plano de Recuperação**

#### **3.1 Motivos Para o Pedido de Recuperação Judicial**

A **Thermopratt** sempre foi sinônimo de solidez no segmento em que atua, adquirindo grande *know-how* e garantindo qualidade superior aos produtos fornecidos. Com mais de 14 anos de existência, a empresa cresceu com forte atuação no desenvolvimento de descartáveis de alumínio, tais como: embalagens, papel, bandejas, pratos descartáveis e sacos plásticos picotados.

Conquistou destaque no mercado, adquirindo respeito de seus clientes, exercendo suas atividades com sucesso e probidade, gozando do melhor conceito na praça e junto a todos os seus stakeholders.

Fornecedores e Bancos sempre enxergaram na **Thermopratt** possibilidade de ótimos negócios, tendo em vista seu histórico de pagamento positivo, sempre honrando seus compromissos com pontualidade e honestidade, apesar dos recorrentes problemas inerentes ao exercício da atividade produtiva brasileira.

O foco da diretoria da **Thermopratt** sempre foi à busca pelo crescimento, diversificação, evolução e excelência. Alcançaram ótimos resultados e evoluíram muito em todos os sentidos, traçando uma história de sucesso e glórias.

Em todos estes anos os resultados obtidos foram positivos, porém no ano de 2007 experimentou seu primeiro revés financeiro culminando um grande desencaixe de caixa e forçando-a a captar dinheiro de terceiros elevando seus custos operacionais. Quando estava se recuperando, a empresa sofreu outra grande queda em sua demanda ocasionada pela crise financeira mundial.



No segundo semestre de 2008 ocorreu uma das maiores crises financeiras da história mundial, que inicialmente trouxe uma forte queda na demanda resultando negativamente no desempenho econômico e financeiro da empresa. O impacto deste mau desempenho foi refletido diretamente no caixa da empresa, consumindo todo o seu capital de giro próprio e gerando a necessidade de capital de giro de terceiros.

Já descapitalizada, a **Thermoprat** foi obrigada a buscar cada vez mais recursos junto aos bancos a fim de honrar os seus compromissos cotidianos e proceder à reestruturação necessária para retomar a saúde financeira de outrora, porém, os custos deste endividamento acabaram por reduzir ainda mais a capacidade de reação da empresa.

Com seu caixa demasiadamente fragilizado, a **Thermoprat** utilizou a totalidade dos limites de crédito concedidos por seus parceiros financeiros, chegando a uma preocupante situação de falta de liquidez para a compra de matérias-primas e pagamento de seus principais fornecedores. O arrocho de crédito, os atrasos nos pagamentos de seus credores e o crescente custo financeiro se sobrepuseram, levando ao risco de conduzir a empresa a conseqüente inadimplência e a restrição total de seus créditos, com graves reflexos em sua atividade operacional, contaminada pelo custo das dívidas de curto prazo.

Nesse sentido, a transitoriedade do abalo financeiro da **Thermoprat** pode verificar-se quando observada sua situação econômica, pois seu patrimônio e sua capacidade industrial são inspiradores de total e absoluta confiança e respeito no mercado, tudo levando a crer que essa situação temerosa é passageira e será superada.

A **Thermopratt** precisava de uma medida drástica que mudasse radicalmente o perfil de sua dívida, para que pudesse manter suas atividades e recuperar-se gradativamente, para tanto, a única alternativa encontrada foi o pedido de recuperação judicial, feito em 20 de Julho de 2009, para que pudesse conseguir readequar o seu fluxo de caixa e suas operações.

Apesar de todo o exposto, a **Thermopratt** acredita ser transitória sua atual situação e tem a certeza que esse estado de dificuldade financeira é passageiro, visto já terem sido tomadas medidas administrativas e operacionais necessárias para equilibrar a receita/caixa, como a diminuição do seu quadro funcional e cortes drásticos em despesas/custos nas áreas operacionais e administrativas.



1120  
2

### 3.2 Quadro de Credores

COMPOSIÇÃO POR TIPO DE CREDOR	
CREDORES TRABALHISTAS	5.011,00
CREDORES COM GARANTIA REAL	201.505,99
CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	7.989.217,67
<b>TOTAL DO QUADRO DE CREDORES</b>	<b>8.195.734,66</b>

Valores em Reais (R\$)

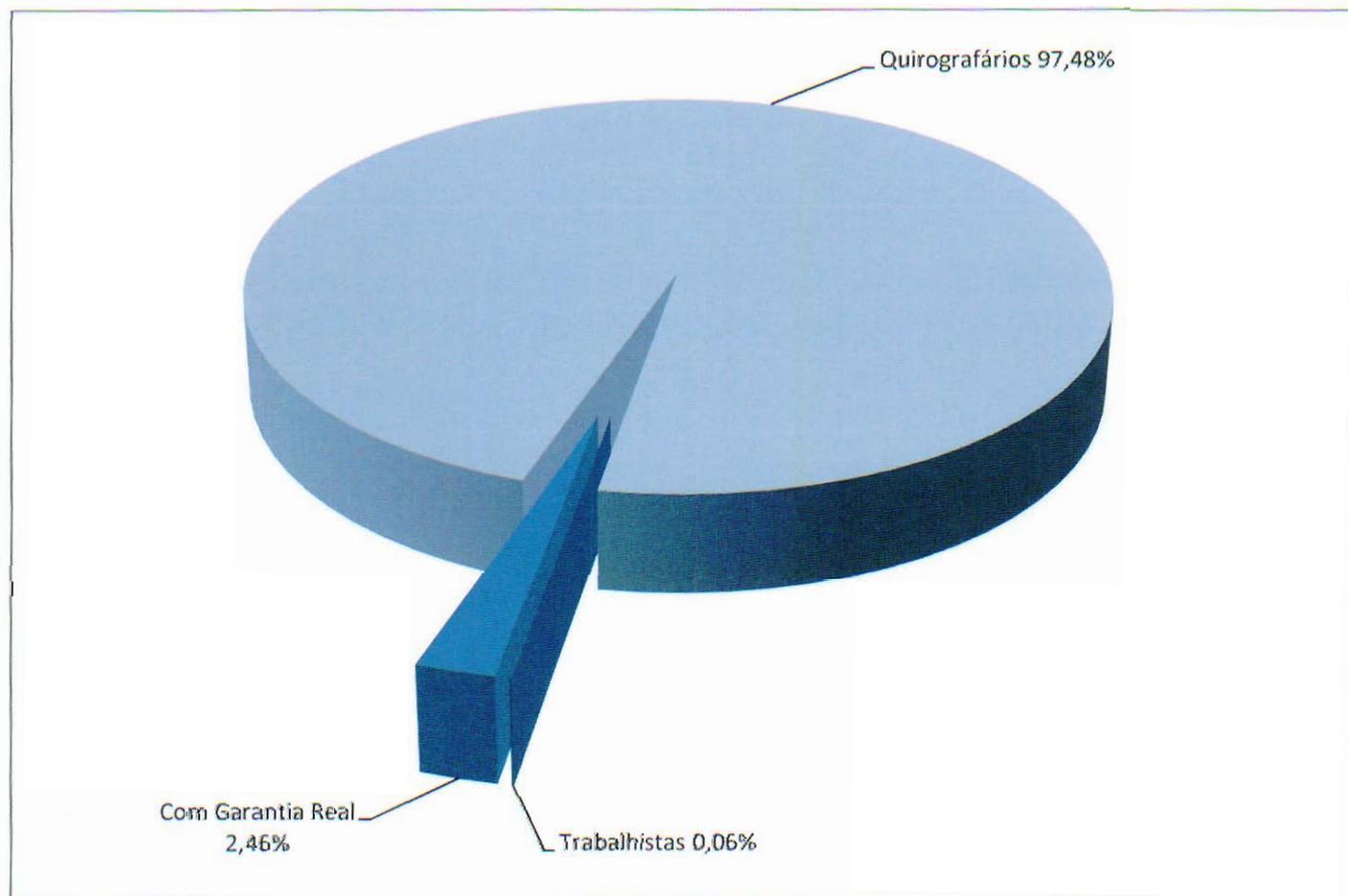


Gráfico de representatividade dos credores perante o total do passivo.

1121  
Q

### **3.3 Plano de Reestruturação Operacional**

Após o pedido de recuperação judicial, a Thermoprat, através de sua Diretoria, desenvolveu um plano de reestruturação financeiro-operacional visando à lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e a manutenção de sua viabilidade no médio e longo prazo, o que depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de sua capacidade de geração de caixa. As medidas identificadas no Plano de Reestruturação Financeiro-Operacional estão incorporadas a um planejamento para o período de 16 anos e estão fundamentadas nas seguintes estratégias:

#### **3.3.1 Área Comercial**

- › Reestruturação de toda a área comercial;
- › Plano orçamentário de vendas anuais, com atualizações mensais;
- › Plano de ação para realização de parcerias estratégicas;
- › Reformulação da política comercial em relação às margens/rentabilidade;
- › Desenvolvimento de novos produtos aperfeiçoados para seus mercados atuais.

#### **3.3.2 Área Administrativa**

- › Programa de redução do quadro funcional e de gasto com pessoal e horas extras e redução de despesas fixas, evitando gastos desnecessários, desperdícios e ações sem planejamento;
- › Fortalecimento da política de recursos humanos para que contemple: planos de carreira baseado em resultado, melhorias no processo de seleção, treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos visando à redução do turn over e redução dos custos de pessoal;

- › Fortalecimento da responsabilidade estratégica de tomada de decisão para alcançar metas e assegurar a aderência das ações aos planos;
- › Formar as novas diretrizes de administração e dar suporte à área comercial através de uma análise SWOT (*Strengths*-forças, *Weaknesses*-fraquezas, *Opportunities*-oportunidades e *Threats*-ameaças);
- › Reorganização do organograma da empresa para novo modelo aprovado e consoante com o projeto de reorganização administrativa.

112  
G

### 3.3.3 Área Financeira

- › Busca de novas linhas de créditos menos onerosas e mais adequadas;
- › Renegociação de tarifas bancárias;
- › Renegociação do passivo não sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial de forma a equacionar a entrada de receitas e o pagamento dos acordos;
- › Fornecer base sustentável a todas as decisões estratégicas;
- › Implantação de relatórios gerenciais para análise de resultados econômicos e financeiros.

### 3.3.4 Área Operacional

- › Plano de redução dos custos fixos para melhoria da margem operacional, bem como redução de custos nos produtos vendidos, mediante análise de processos, para melhoria da margem de contribuição;
- › Planejamento da produção com base em indicadores de desempenho e “estoques mínimos”, otimizando o processo produtivo, buscando equacionamento entre as entradas de matérias-primas necessárias com a receita gerada;
- › Implementação de PCP para otimização de estoques e enxugamento do processo produtivo.



### **3.4 Cenário Econômico e Mercadológico**

#### **3.4.1 Mercado Setorial – Premissas, Desempenho Retroativo e Projeções**

##### **3.4.1.1 Premissas**

O alumínio é produzido comercialmente há cerca de 150 anos e, nesse curto período, sua indústria se expandiu e está presente em seis regiões geográficas – África, América do Norte, América Latina, Ásia, Europa e Oceania. O Brasil é o sexto maior produtor mundial de alumínio primário, precedido pela China, Rússia, Canadá, Estados Unidos e Austrália. A demonstração da importância da indústria brasileira do alumínio no cenário mundial está na sua participação no mercado global. No mercado interno, a maior parte do alumínio e seus produtos são aplicados nos segmentos de embalagens e transportes. Na seqüência, vem os segmentos de eletricidade, construção civil, bens de consumo, máquinas e equipamentos e outros. A produção de semimanufaturados de alumínio no Brasil está concentrada na região sudeste do Brasil. Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro abrigam empresas produtoras de chapas, folhas e cabos. A indústria também está presente nos estados do Pará, Maranhão, Ceará, Pernambuco, Bahia, Mato Grosso, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul que também possuem unidades de produção.

O mercado de embalagens é o grande consumidor de alumínio no Brasil. Mais de 28% do metal consumido no país em 2008 foi utilizado por esse setor, atendendo aos segmentos de alimentos, farmacêutico, química e de cosméticos que se beneficiam com vantagens como barreira contra luz, oxigênio, umidade, reduzindo o risco de contaminação e proporcionando maior vida útil para diversos tipos de produtos, além de serem 100% recicláveis.



As embalagens descartáveis de alumínio são de grande utilidade nos dias atuais, pois podem ser congeladas e aquecidas no forno convencional ou micro-ondas e levadas à mesa sem a necessidade de mudar de recipiente, ou ainda serem transportadas para outro local.

#### 3.4.1.2 Desempenho Retroativo

De acordo com a Associação Brasileira do Alumínio (ABAL) entidade, o consumo doméstico de produtos transformados do metal apresentou crescimento pelo quinto ano consecutivo, e encerrou 2008 com 1.023,9 mil toneladas, volume 11,4% superior ao registrado em 2007. Mesmo com a significativa desaceleração no último trimestre do ano, os principais setores da indústria registraram um ótimo desempenho. Os que mais se destacaram foram Chapas e Lâminas, com crescimento de 11,3%; Fundição, com 12,3%; Extrusão com 7,9%; e Fios e Cabos com crescimento de 34,5%. Responsável por cerca de 30% do consumo total de alumínio, o segmento de Embalagens, que é abastecido por chapas e folhas, apresentou crescimento de 7,3% sobre o ano de 2007. Segundo maior consumidor de produtos de alumínio, principalmente fundidos e extrusados, o segmento de Transportes apresentou crescimento de 10,8% no ano. Os investimentos em linhas de transmissão garantiram ao segmento de Eletricidade um aumento de 31,3% em 2008. Confirmando o bom desempenho, o segmento de Construção Civil, que demanda, principalmente, extrusados e chapas, apresentou crescimento de 9,6%. O mercado interno garantiu o forte consumo de produtos de alumínio até o terceiro trimestre do ano, quando a crise atingiu a todos os setores produtivos. Assim mesmo, a indústria superou um milhão de toneladas de consumo do metal, um novo recorde, consolidando um crescimento médio de 9% nos últimos cinco anos.

Conforme o Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (IBRE-FGV) a indústria de embalagens registrou uma receita líquida de vendas de R\$ 36,640 bilhões em 2008, o que representa um crescimento de 9,2% em relação a 2007, quando a receita atingiu R\$ 33,553 bilhões. A produção física de embalagens decresceu 0,61% em 2008, ante um crescimento de 2,06% em 2007. O resultado foi influenciado pela forte desaceleração sofrida pela economia brasileira no último trimestre do ano de 2008. A produção física vinha de um resultado positivo no primeiro semestre de 2008, com um crescimento de 1,91%, já no segundo semestre a queda foi de 2,99%. As exportações do setor de embalagens somaram R\$ 545,97 milhões em 2008, um crescimento de 13,9% em relação a 2007, quando as exportações alcançaram R\$ 479,305 milhões. O destaque das exportações foram as embalagens metálicas, que contabilizaram R\$ 215,35 milhões, com um crescimento de 28,41% em 2008. Por sua vez, as importações somaram R\$ 479,66 milhões em 2008, um aumento de 30,16% em relação a 2007.

#### 3.4.1.3 Projeções

Após apresentar forte retração entre o quarto trimestre de 2008 e o segundo trimestre de 2009, o indicador de produção da indústria brasileira de embalagens apresenta recuperação gradual desde março de 2009 e deverá retornar, no início de 2010, a níveis considerados pré-crise. A projeção, feita pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), considera a atual retomada da atividade econômica brasileira. Inovações, tecnologia e serviços têm garantido forte expansão das aplicações do alumínio no setor de embalagens nos últimos anos.

No mundo e em especial no Brasil, o mercado vem consumindo folhas e laminados em escala crescente na embalagem de produtos farmacêuticos, de higiene e limpeza, de bebidas e produtos alimentícios.

O crescimento significativo da capacidade instalada de produção de laminados no País, que se deve às latas de alumínio para bebidas carbonatadas, que veio atender um consumo da ordem de mais de nove bilhões de unidades por ano. Um sinal de confiança dos consumidores e de sucesso sem precedentes em termos de solução para o mercado de embalagens. Desde o agravamento da crise financeira internacional, o nível de produção da indústria de embalagens apresentou retração superior a 20%, segundo levantamento elaborado pela FGV. A maior queda ocorreu no primeiro trimestre de 2009, quando o indicador encolheu 10,82% sobre o mesmo período de 2008. Entretanto o setor dá sinais de recuperação. No segundo trimestre de 2009 a queda do indicador na comparação anualizada já foi menos expressiva, de 8,52%. A expansão prevista para o quarto trimestre de 2009 é fundamentada na perspectiva de recuperação do setor e na fraca base de comparação apurada nos três últimos meses de 2008. A deterioração do indicador do setor no final do ano de 2008 resultou em queda da taxa de utilização das indústrias de embalagens para 80,7% em janeiro de 2009, contra 87,6% em outubro de 2008. Desde dezembro de 2008, o índice de produção física já cresceu 8,68%, compensando parcialmente a retração de mais de 20% vista entre outubro de 2008 e março de 2009. Há demonstração de otimismo por parte da ABAL (Associação Brasileira do Alumínio) pertinente a recuperação do nível de emprego no setor. Após fechar mais de 10 mil vagas entre outubro de 2008 e abril de 2009, a indústria de embalagens voltou a contratar a partir de maio.



Em dois meses (maio e junho) o setor criou quase 2 mil vagas de empregos. A recuperação da demanda doméstica, principalmente no segundo semestre de 2009, fará com que a queda da produção física de embalagens no Brasil no acumulado anual fique abaixo da retração de 9,67% vista no primeiro semestre, na comparação com o mesmo período de 2008. A projeção da FGV aponta que o faturamento da indústria de embalagens no ano de 2009 somará R\$ 33,2 bilhões, em termos percentuais representará uma retração de 9,39% em relação ao ano de 2008. A demonstração da importância da indústria brasileira do alumínio no cenário mundial está na sua participação no mercado global. O Brasil, além da terceira maior jazida de bauxita do planeta, é o quarto maior produtor de alumina e ocupa a quinta colocação na exportação de alumínio primário/ligas. Os números mostram: "O Brasil tem vocação para produzir alumínio".

### 3.4.2 Perspectivas Econômicas – Brasil

O Brasil se apresenta mundialmente como uma economia sólida e estável, com condições de superar rapidamente a pior crise internacional dos últimos 80 anos. Este é o retrato econômico do Brasil de hoje. O novo modelo de desenvolvimento adotado pelo governo brasileiro ajudou a reduzir consideravelmente os impactos negativos da instabilidade financeira que abalou o mercado mundial. Nos últimos anos, a política econômica do Governo Federal, responsável pela criação de milhões de empregos, combinada à política social de transferência de renda, produziu um círculo virtuoso de crescimento. Tudo isso ajudou a formação de um mercado interno robusto, que estimula investimentos em produção e deixam as empresas menos expostas às oscilações do mercado internacional.

O compromisso com os fundamentos econômicos também criou uma proteção contra a crise internacional. O Brasil deve retomar em 2010 o ritmo acelerado de crescimento registrado nos últimos anos. A superação dos efeitos da crise econômica também vai abrir oportunidades para o País, que provou ser possível adotar um modelo de desenvolvimento econômico baseado no mercado interno e na redução das desigualdades sociais. O País se tornou credor internacional, ao contrário do que ocorreu em outras épocas de crise internacional, o Brasil não depende mais da entrada de dinheiro do exterior para honrar seus compromissos. Desde 2008, pela primeira vez na história, o País dispõe de mais dólares do que seria preciso para pagar toda a dívida externa. As reservas internacionais do Banco Central chegaram a cerca de US\$ 205 bilhões em maio de 2009. Isso permitiu, também, que o Brasil emprestasse US\$ 10 bilhões ao Fundo Monetário Internacional (FMI) e, uma vez que os recursos são aplicados na instituição, eles só podem ser utilizados para socorrer países com dificuldades.

Pela primeira vez desde a criação do Real, o Brasil passou a ter taxas de juros básicas abaixo dos dois dígitos. A redução da taxa Selic é parte do esforço para combater os efeitos da crise econômica internacional. Juros mais baixos significam empréstimos mais baratos para o consumidor e para os empresários, contribuindo, assim, para o aquecimento da Selic mais sólida, a economia brasileira conseguiu reduzir os efeitos da crise nos mercados financeiros internacionais atividade econômica. A expectativa é a de que o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) chegue ao fim de 2009 abaixo da meta estabelecida pelo governo e com uma inflação menor do que a registrada em 2008 (5,9%).

1199  
S

## 4. Etapa Quantitativa

### 4.1 Análise do Desempenho Econômico-Financeiro

Dados retrospectivos, do desempenho econômico-financeiro que levou a empresa a um estado de quase insolvência, motivo para o atual pedido de Recuperação Judicial, a saber:

#### 4.1.1 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

##### 4.1.1.1 Dados

DEMONSTRATIVOS DE RESULTADO - Thermoprat								
EXERCÍCIO	2006		2007		2008		Especial em 20 Jul 2009	
	R\$	AV%	R\$	AV%	R\$	AV%	R\$	AV%
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	15.378.925	100,00%	26.197.501,21	100,00%	30.887.724	100,00%	8.605.945	100,00%
(-) DEDUÇÕES DE VENDAS	2.975.892	19,35%	4.889.355	18,66%	4.881.501	15,80%	773.780	8,99%
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	12.403.034	80,65%	21.308.146	81,34%	26.006.224	84,20%	7.832.165	91,01%
(-) CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS/SERVICOS PRESTADOS	7.690.646	50,01%	14.949.583	57,06%	20.229.578	65,49%	7.145.096	83,03%
(=) RESULTADO BRUTO (M.C. II)	4.712.388	30,64%	6.358.563	24,27%	5.776.645	18,70%	687.068	7,98%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	4.671.611	30,38%	6.520.983	24,89%	5.975.739	19,35%	863.167	10,03%
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	488	0,00%	55.222	0,21%	10.572	0,03%	-	0,00%
(=) RESULTADO OPERACIONAL	41.264	0,27%	(107.198)	-0,41%	(188.522)	-0,61%	(176.098)	-2,05%
(=) RESULTADO NÃO OPERACIONAL	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
(=) LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO ANTES DA CSLL E DO IRPJ	41.264	0,27%	(107.198)	-0,41%	(188.522)	-0,61%	(176.098)	-2,05%
(=) PROVISÃO PARA CSLL E DO IRPJ	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
(=) LUCRO/PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	41.264	0,27%	(107.198)	-0,41%	(188.522)	-0,61%	(176.098)	-2,05%

Valores em Reais (R\$)

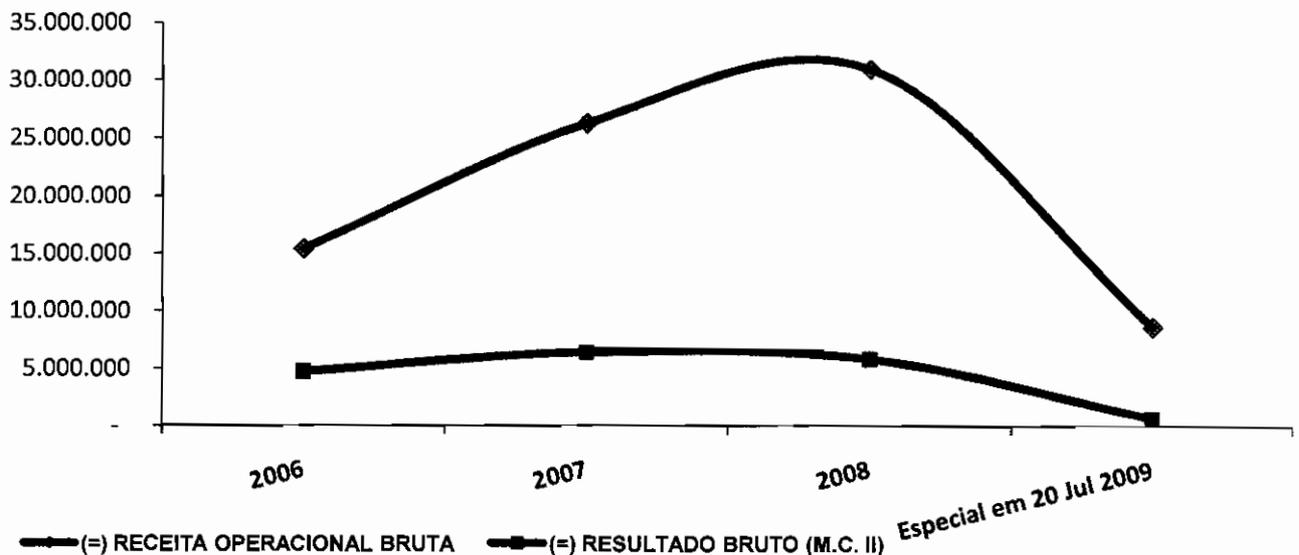


Gráfico Comparativo das Receitas Brutas x Resultado Bruto (MC II)



#### 4.1.1.2 Análise

As dificuldades enfrentadas pela empresa nos últimos anos estão realçadas no DRE- Demonstração de Resultados apresentado no quadro acima. O ano de 2006 foi o único que apresentou lucro dentre os períodos avaliados, porém muito pequeno, menos de 1% da receita bruta. No exercício de 2007, embora o faturamento tenha crescido mais de 70% se comparado com 2006, a empresa apresentou prejuízo, ocasionado principalmente pelo custo das mercadorias vendidas, que teve alta e fez com que o resultado bruto caísse 6,37 pontos percentuais. No exercício de 2008 ocorreu situação parecida, o faturamento cresceu mais de 30% e os custos das mercadorias vendidas também tiveram alta, o resultado bruto que já era baixo no exercício de 2007 caiu mais 5,57 pontos percentuais no exercício de 2008 e, embora as despesas operacionais também tenham caído, houve prejuízo.

O exercício especial é o que apresenta pior resultado, o custo das mercadorias vendidas aumentou em mais de 17 pontos percentuais, fazendo com que o resultado bruto ficasse abaixo dos 8%, gerando um prejuízo de mais de 2% da receita bruta.

Caso a empresa não encontre condições favoráveis de prazo para concretizar uma profunda mudança no perfil de sua dívida, bem como, re-planejar toda sua operação, reduzindo custos e assim tornando-se competitiva novamente, essa situação de dificuldade econômico-financeira tende a agravar-se a cada ano.

112  
2

## 4.2 Projeções do Desempenho Econômico-Financeiro

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento contínuo do mercado. Os efeitos das medidas de melhoria, incluídos no resultado operacional e financeiro, foram calculados com base em estimativas realistas. Para elaborar o Plano de Recuperação e estimar os resultados operacionais para o período de recuperação, foram utilizadas diversas informações. Baseado na análise destas informações identificou-se diversas medidas para melhorar o desempenho operacional. A identificação e quantificação destas medidas foram realizadas visando à viabilidade futura da **Thermoprat**.

### 4.2.1 Projeção das Receitas

#### 4.2.1.1 Premissas

Para a projeção do volume de receita bruta dos 16 (dezesseis) anos contemplados no plano, foram consideradas as seguintes premissas:

- › A estratégia adotada foi realista, prevendo-se que a cada ano ocorra um crescimento moderado no volume de vendas da empresa, inferior inclusive às expectativas do mercado;
- › A base para a projeção da receita foi à média real realizada em 2008 e primeiro semestre de 2009 e o planejamento comercial da empresa que vem sendo executado desde o pedido de recuperação judicial;
- › O volume projetado está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa, demandando apenas possíveis contratações de mão-de-obra que estarão previstas no custo dos produtos vendidos nas projeções de resultado econômico-financeiro;
- › O preço de venda projetado não contempla o efeito inflacionário. Por ser uma projeção de longo prazo, torna-se inviável tentar estimar este indicador de modo adequado, sendo assim, consideram-se os preços projetados a valor presente, pressupondo que os efeitos inflacionários sobre os custos e despesas serão repassados aos preços de venda projetados para garantir as margens projetadas.



### 2.1.2 Projeção

RECEITA	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9
VENDA DE PRODUTOS	27.287.724	27.969.918	28.669.166	29.385.895	30.120.542	30.873.556	31.645.394	32.436.529	33.247.443
TOTAL GERAL	27.287.724	27.969.918	28.669.166	29.385.895	30.120.542	30.873.556	31.645.394	32.436.529	33.247.443
RECEITA	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13	ANO 14	ANO 15	ANO 16	TOTAL	
VENDA DE PRODUTOS	34.078.629	34.930.54	35.803.859	36.698.956	37.616.430	38.556.840	39.520.761	528.842.235	
TOTAL GERAL	34.078.629	34.930.594	35.803.859	36.698.956	37.616.430	38.556.840	39.520.761	528.842.235	

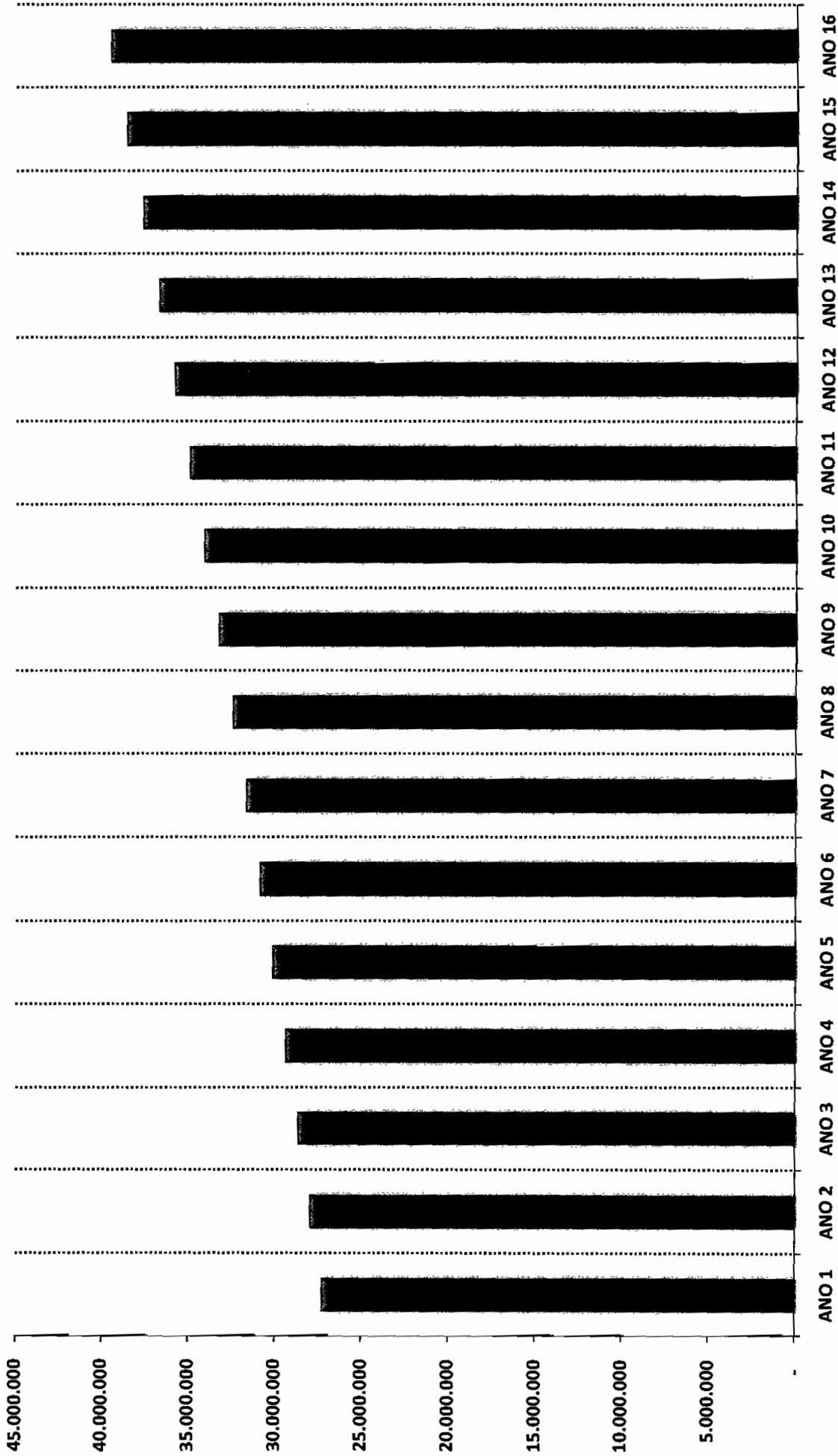
Valores em Reais (R\$)

### 2.1.3 Análise

Para o primeiro ano da recuperação judicial foi projetado um volume de R\$ 27,3 milhões de faturamento o que corresponde a R\$ 2,2 milhões de média mensal com a venda de produtos. O crescimento real projetado é de 2,5% a.a. a partir do segundo ano, em termos monetários, o que resultará em um faturamento projetado de R\$ 39,5 milhões no último ano da projeção do plano de recuperação.

Conforme informado nas premissas, o volume projetado está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa, demandando apenas possíveis contratações de mão-de-obra que estarão previstas no custo dos produtos vendidos nas projeções de resultado econômico-financeiro.

DO Nº 30



**Gráfico ilustrativo da projeção de receitas**

1124  
S.

## 4.2.2 Projeção de Resultados

### 4.2.2.1 Premissas

As seguintes premissas foram adotadas na projeção de resultado econômico-financeiro:

- › Foi utilizado o Sistema Tributário Normal com apuração de Lucro Real sendo consideradas assim, as respectivas alíquotas de cada imposto incidente para as projeções de resultados. Este Sistema Tributário é o adotado pela **Thermoprat** no momento da elaboração deste Plano de Recuperação;
- › Os Custos dos Produtos Vendidos foram projetados com base nos atuais custos de compra das matérias primas, líquidos de todos os impostos creditáveis. Este grupo de custos varia diretamente proporcional ao faturamento projetado;
- › As Despesas Variáveis de Venda, que compreende as contas de comissões e frete de vendas, foram projetadas de acordo com o histórico que a empresa apresentou em 2007 e 2008;
- › As Despesas Fixas projetadas terão um pequeno aumento no decorrer dos períodos, pois mesmo sendo fixas por característica, na realidade, o aumento no volume de vendas demandará alguns aumentos para comportar o novo nível de atividade, porém, tais custos já consideram as reduções ocorridas a partir das medidas adotadas e previstas no Plano de Recuperação;
- › Outra premissa é que os valores de Depreciação inclusos na projeção serão totalmente reinvestidos na empresa, como forma de manutenção da atual capacidade instalada;
- › A sobra de caixa projetada em cada ano da projeção será destinada para a recomposição do Capital de Giro da empresa;
- › A projeção não contempla efeitos inflacionários, pelos mesmos motivos explanados na projeção da receita. A premissa adotada é de que todo efeito inflacionário será repassado ao preço de venda projetado quando ocorrer, mantendo a rentabilidade projetada, bem como, a geração de caixa e a capacidade de pagamento resultante;
- › Todas as projeções foram feitas em um cenário realista.



### 4.2.2.2 Projeção

A seguir projeção de resultado econômico-financeiro, com base nos volumes previstos, receitas projetadas e nas premissas adotadas:

Demonstração de Resultados	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13	ANO 14	ANO 15	ANO 16	TOTAL
( = ) Receita Bruta de Vendas	27.287.724	27.969.918	28.669.166	29.385.895	30.120.542	30.873.556	31.645.394	32.436.529	33.247.443	34.078.629	34.930.594	35.803.859	36.698.956	37.616.430	38.556.840	39.520.761	528.842.235
( - ) Deduções	7.422.261	7.607.818	7.798.013	7.992.963	8.192.787	8.397.607	8.607.547	8.822.736	9.043.304	9.269.387	9.501.122	9.738.650	9.982.116	10.231.669	10.487.461	10.749.647	143.845.088
Deduções /Abatimentos	54.575	55.940	57.338	58.772	60.241	61.747	63.291	64.873	66.495	68.157	69.861	71.608	73.398	75.233	77.114	79.042	1.057.684
Impostos	7.367.686	7.551.878	7.740.675	7.934.192	8.132.546	8.335.860	8.544.257	8.757.863	8.976.809	9.201.230	9.431.260	9.667.042	9.908.718	10.156.436	10.410.347	10.670.606	142.787.404
( = ) Receita Líquida	19.865.463	20.362.100	20.871.153	21.392.931	21.927.755	22.475.948	23.037.847	23.613.793	24.204.138	24.809.242	25.429.473	26.065.210	26.716.840	27.384.761	28.069.380	28.771.114	384.997.147
Custo Produtos Vendidos	14.789.947	15.159.695	15.538.688	15.927.155	16.325.334	16.733.467	17.151.804	17.580.599	18.020.114	18.470.617	18.932.382	19.405.692	19.890.834	20.388.105	20.897.807	21.420.253	286.632.492
Despesas Variáveis de Venda	1.760.058	1.804.060	1.849.161	1.895.390	1.942.775	1.991.344	2.041.128	2.092.156	2.144.460	2.198.072	2.253.023	2.309.349	2.367.083	2.426.260	2.486.916	2.549.089	34.110.324
( = ) Lucro Bruto	3.315.459	3.398.345	3.483.304	3.570.386	3.659.646	3.751.137	3.844.915	3.941.038	4.039.564	4.140.553	4.244.067	4.350.169	4.458.923	4.570.396	4.684.656	4.801.773	64.254.332
( - ) Despesas	2.903.509	2.930.797	2.958.767	3.023.676	3.097.419	3.172.962	3.250.348	3.329.623	3.412.253	3.496.935	3.583.718	3.669.421	3.756.194	3.833.940	3.924.788	4.016.525	53.612.875
Despesas Administrativas	1.260.000	1.260.000	1.260.000	1.285.200	1.316.045	1.347.630	1.379.973	1.413.092	1.447.996	1.483.761	1.520.410	1.534.854	1.549.435	1.611.413	1.651.698	1.651.698	22.973.204
Despesas Comerciais	552.000	552.000	552.000	563.040	576.553	590.390	604.560	619.069	634.360	650.029	666.084	672.412	678.800	705.952	723.601	723.601	10.064.451
Despesas Financeiras	1.091.509	1.118.797	1.146.767	1.175.436	1.204.822	1.234.942	1.265.816	1.297.461	1.329.898	1.363.145	1.397.224	1.432.154	1.467.958	1.316.575	1.349.489	1.383.227	20.575.219
( = ) Lucro Antes do IR/CSLL	411.950	467.548	524.537	546.710	562.226	578.175	594.567	611.416	627.311	643.618	660.349	710.748	762.730	936.456	959.868	1.043.247	10.641.456
( - ) IRPJ e C.S.L.L.	74.044	87.276	100.840	106.117	109.810	113.606	117.507	121.517	125.300	129.181	133.163	145.158	157.530	198.877	204.449	224.293	2.148.667
( = ) Lucro Líquido	337.906	380.272	423.697	440.593	452.417	464.569	477.060	489.899	502.011	514.437	527.186	565.590	605.200	737.580	755.419	818.954	8.492.790
( - ) Credores da Recuperação	297.982	365.518	417.423	427.859	438.555	449.519	460.757	472.276	484.083	496.185	508.589	547.369	587.770	712.004	729.804	799.042	8.195.735
( = ) Saldo Final de Caixa	39.924	13.754	6.274	12.735	13.861	15.050	16.303	17.623	17.928	18.252	18.586	18.221	17.429	25.576	25.615	19.912	297.055
Margem de Caixa Líquida	0,20%	0,07%	0,03%	0,06%	0,06%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,09%	0,09%	0,07%	0,06%
Margem de Lucro Líquido	1,70%	1,87%	2,03%	2,06%	2,06%	2,07%	2,07%	2,07%	2,07%	2,07%	2,07%	2,17%	2,27%	2,69%	2,69%	2,85%	2,21%

Valores em Reais (R\$)

#### 4.2.2.3 Análise

Com base nos resultados projetados é possível destacar:

› Como o custo dos produtos vendidos e as despesas variáveis de venda são totalmente variáveis em proporção às receitas geradas, mesmo com o incremento no volume de vendas, o lucro bruto projetado se manterá estável durante todos os períodos, perfazendo uma média de 12,15% perante a receita bruta projetada;

› Mesmo com algumas elevações nos gastos fixos, em virtude do aumento do nível de atividade, o efeito da alavancagem operacional é favorável, a ponto de reduzir os custos fixos em termos percentuais, dessa forma, o lucro operacional inicia em 1,70% da receita bruta projetada no primeiro ano, chegando a 2,85% da receita bruta projetada no ano 16;

› Considerando o desembolso com o pagamento dos credores o saldo de caixa final médio é de 0,08% no período projetado, mostrando que praticamente a totalidade do lucro será destinada ao pagamento dos credores;

› Conforme a projeção, o lucro líquido apurado ao final de cada ano é suficiente para o pagamento da proposta aos credores e ao cumprimento do pagamento dos créditos não sujeitos aos efeitos da recuperação judicial.

1137

### 4.3 Proposta de pagamento aos credores da Recuperação

A premissa adotada para a proposta de pagamento da dívida é a de que os valores assumidos terão que obrigatoriamente ser cumpridos no prazo e montante acordados. Para tanto, se faz necessário que a proposta seja condizente com a capacidade de pagamento demonstrada pelas projeções econômico-financeiras, sob pena de inviabilizar o processo de recuperação da empresa. A proposta projetada de pagamento da dívida contida na Lista de Credores deste plano é dividida em três grupos: *Credores com Garantia Real*, *Credores Quirografários* e *Credores Trabalhistas*. Ressalta-se que caso haja exclusão de algum credor, da relação de credores apresentada pela Thermopratt no processo de recuperação judicial, e sendo este crédito exigível fora do processo de recuperação judicial, o valor reservado para o pagamento deste credor neste plano será mantido para o pagamento deste valor, a este credor, fora do processo de recuperação judicial, uma vez que nas projeções já foi projetado o pagamento do crédito em questão, mantendo assim o objetivo de viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira da empresa, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica. Para todos os Credores o montante a ser pago ao final de cada ano é estipulado sobre um percentual da Receita Líquida realizada nos últimos 12 meses antecedentes ao pagamento, sendo o primeiro pagamento efetuado em 12 meses após a data da publicação no *Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* da decisão de homologação do Plano de Recuperação e conseqüente concessão da recuperação da Empresa.



Será dada prioridade ao pagamento dos *Credores Trabalhistas*, conforme artigo 54 da Lei 11.101/2005, onde estes receberão integralmente seus créditos até o décimo segundo mês após a data de publicação da homologação do Plano de Recuperação.

Para os *Credores Quirografários e com Garantia Real* o plano prevê o pagamento total do débito inscrito na Lista de Credores, em 16 (dezesesseis) anos, conforme abaixo:

Proposta de % sobre a receita líquida destinado ao pgto. credores Quirografários e Garantia Real			
Período	Projeção de Receita Líquida	% Destinado ao Pagto.	R\$ Projetado destinado ao Pagto.
ANO 1	19.865.463	1,50%	292.974
ANO 2	20.362.100	1,80%	366.518
ANO 3	20.871.153	2,00%	417.423
ANO 4	21.392.931	2,00%	427.869
ANO 5	21.927.755	2,00%	438.555
ANO 6	22.475.948	2,00%	449.519
ANO 7	23.037.847	2,00%	460.757
ANO 8	23.613.793	2,00%	472.276
ANO 9	24.204.138	2,00%	484.083
ANO 10	24.809.242	2,00%	496.185
ANO 11	25.429.473	2,00%	508.589
ANO 12	26.065.210	2,40%	547.369
ANO 13	26.716.840	2,20%	587.770
ANO 14	27.384.761	2,60%	712.004
ANO 15	28.069.380	2,60%	729.804
ANO 16	28.774.114	2,78%	799.042
<b>TOTAL</b>			<b>8.190.724</b>

Valores em Reais (R\$)

Ressalta-se que havendo a inclusão de algum credor *Trabalhista* ao longo desse período de 16 anos, o montante projetado reservado ao pagamento da dívida será destinado prioritariamente para estes novos credores *Trabalhistas*, sendo pagos sempre 12 meses após a inscrição da dívida no Processo de Recuperação Judicial.



O valor resultante da proposta acima será distribuído entre os credores *Quirografários e com Garantia Real*, ao final de cada período de 12 meses da data inicial observada na proposta, e o valor apurado para pagamento dos credores será pago observando-se três premissas:

› **(A)** Parte do valor será distribuída linearmente a cada um dos credores, ou seja, pelo número de credores existentes (*conforme quadro abaixo*). Quando a parcela linear de um determinado credor for maior que o total da dívida individual do mesmo, o valor excedente será redistribuído linearmente entre os demais credores, até que todo o valor projetado destinado ao rateio linear seja integralmente distribuído resultando em uma parcela anual mínima;

› **(B)** O valor calculado para a distribuição proporcional será rateado de acordo com a proporção do crédito individual de cada credor em relação à dívida total;

› **(C)** A partir do 2º ano os pagamentos serão integralmente distribuídos proporcionalmente.

O quadro a seguir demonstra as proporções dos percentuais de pagamentos aos credores *Quirografários e Garantia Real*, divididos entre linear e proporcional proposto neste Plano de Recuperação Judicial:



11/10  
9

## RESUMO DISTRIBUIÇÃO DOS PAGAMENTOS DOS CREDORES QUIROGRAFÁRIOS E G. REAL

Ano	Pagamento Linear	Pagamento Proporcional	Total Pagamento
Ano 1	100%	0%	100%
Ano 2	0%	100%	100%
Ano 3	0%	100%	100%
Ano 4	0%	100%	100%
Ano 5	0%	100%	100%
Ano 6	0%	100%	100%
Ano 7	0%	100%	100%
Ano 8	0%	100%	100%
Ano 9	0%	100%	100%
Ano 10	0%	100%	100%
Ano 11	0%	100%	100%
Ano 12	0%	100%	100%
Ano 13	0%	100%	100%
Ano 14	0%	100%	100%
Ano 15	0%	100%	100%
Ano 16	0%	100%	100%

Com o intuito de privilegiar o pagamento aos Credores submetidos à recuperação, até o pagamento integral de todos os estes credores, a empresa não poderá distribuir ou constituir reserva para pagamento de lucros aos seus sócios.

Para a atualização dos valores contidos na lista de credores deste processo de Recuperação Judicial será utilizado o índice da Taxa Referencial, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resoluções CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997 e definida pelo governo federal como indexadora dos contratos com prazo ou período de repactuação igual ou superior a três meses, e, começará a incidir a partir da data da publicação no *Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* da decisão de homologação deste Plano e conseqüente concessão da recuperação da THERMOPRAT.



11/11  
39

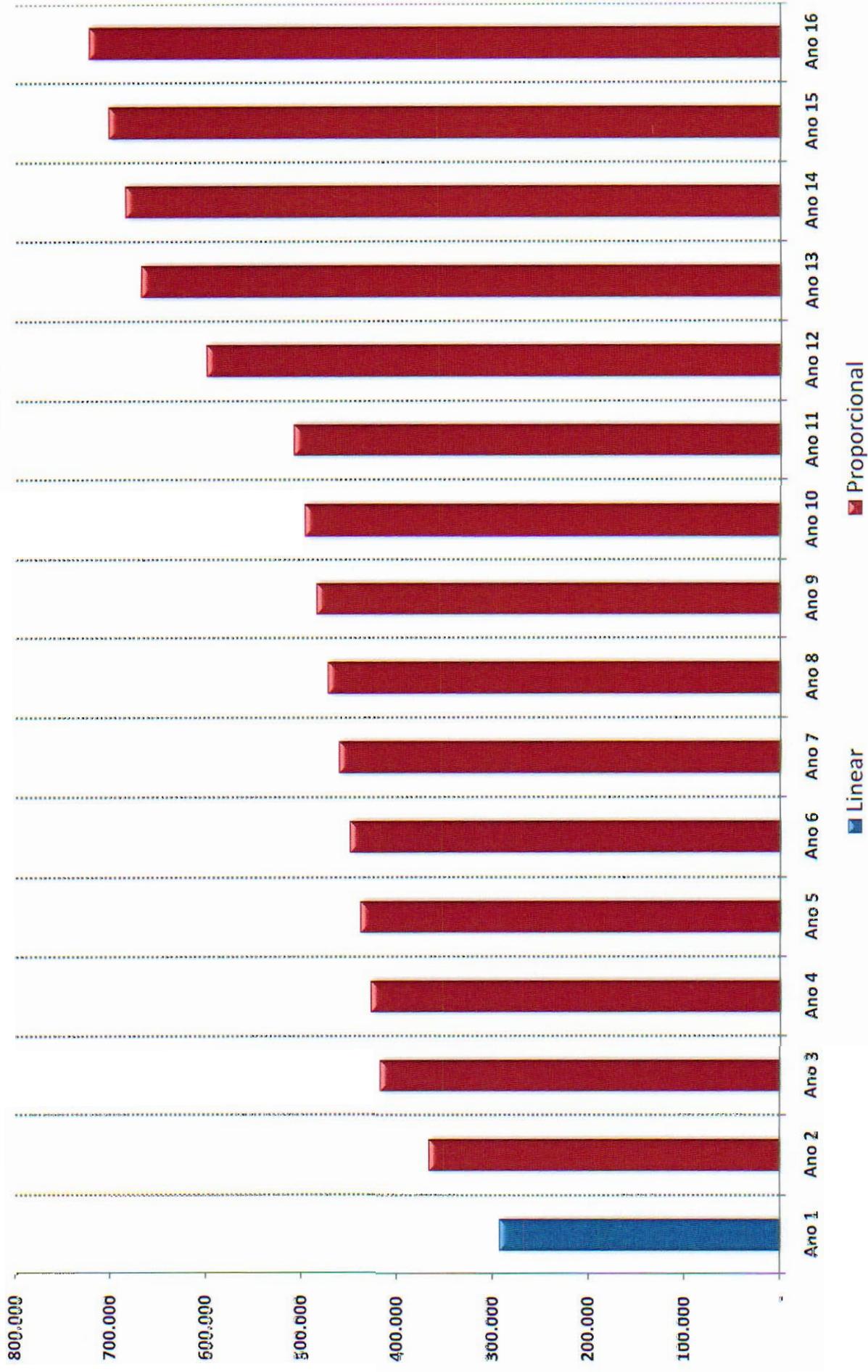


Gráfico Ilustrativo da projeção de pagamento e forma de distribuição – Quirografários e Garantia Real



No quadro a seguir apresenta-se um resumo das projeções de pagamentos a serem efetuados aos Credores Quirografários e com Garantia Real conforme o plano. Conforme a projeção destaca-se que ao final do primeiro ano, aproximadamente 54%, ou seja, 28 dos 52 credores terão recebido o valor integral de seus créditos.

RESUMO DAS LIQUIDAÇÕES DE CREDORES QUIROGRAFÁRIOS E COM G. REAL							
Ano	Credores Liquidados no Ano	% Credores Liquidado no Ano	Credores Liquidados Acumulado	Valores Liquidados no Ano	% da Dívida Liquidado no Ano	Valores Liquidados Acumulado	Montante da dívida
Ano 1	28	54%	28	297.982	3,58%	292.970,95	7.897.753
Ano 2	-	-	28	366.518	4,47%	659.488,75	7.531.235
Ano 3	-	-	28	417.423	5,10%	1.076.911,80	7.113.812
Ano 4	-	-	28	427.859	5,22%	1.504.770,43	6.685.953
Ano 5	-	-	28	438.555	5,35%	1.943.325,52	6.247.398
Ano 6	-	-	28	449.519	5,49%	2.392.844,49	5.797.879
Ano 7	-	-	28	460.757	5,63%	2.853.601,43	5.337.122
Ano 8	-	-	28	472.276	5,77%	3.325.877,30	4.864.846
Ano 9	-	-	28	484.083	5,91%	3.809.960,06	4.380.764
Ano 10	-	-	28	496.185	6,06%	4.306.144,90	3.884.579
Ano 11	-	-	28	508.589	6,21%	4.814.734,35	3.375.989
Ano 12	-	-	28	547.369	6,68%	5.362.103,75	2.828.620
Ano 13	-	-	28	587.770	7,18%	5.949.874,22	2.240.849
Ano 14	-	-	28	712.004	8,69%	6.661.878,00	1.528.846
Ano 15	-	-	28	729.804	8,91%	7.391.681,88	799.042
Ano 16	24	46%	52	799.042	9,76%	8.190.723,66	-

Valores em Reais (R\$)

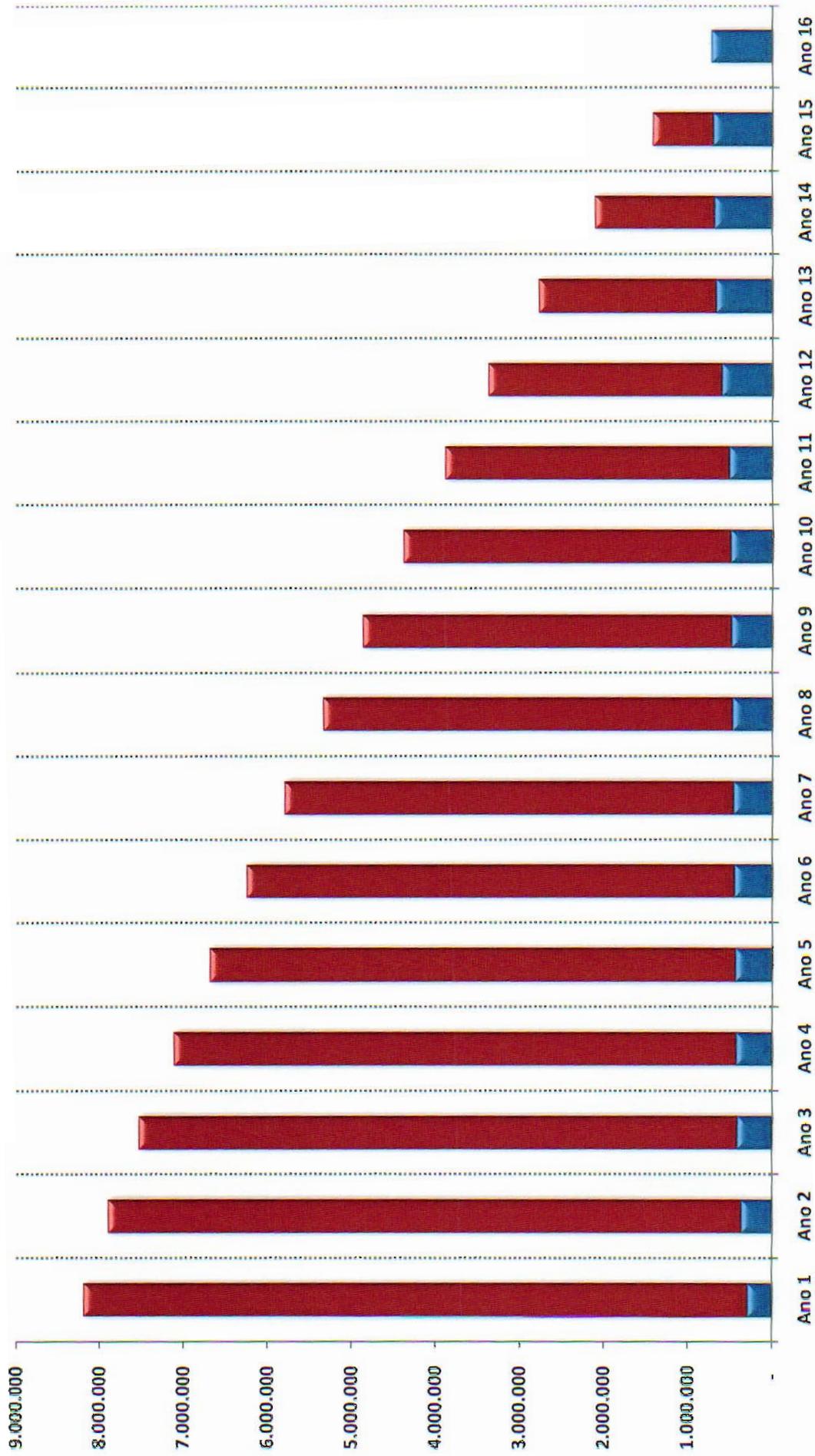
Ressalta-se que a proposta prevê pagamento prioritário dos créditos Trabalhistas, quitando-os até o décimo segundo mês após a data de publicação da decisão que homologar o Plano de Recuperação como impõe o artigo 54 da Lei 11.101/2005.

Para todos os demais credores Quirografários e com Garantia Real a proposta prevê a destinação para os credores de um percentual da receita líquida realizada da empresa nos últimos 12 meses antecedentes ao pagamento durante o período de 16 anos a partir da data da publicação no Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo da decisão de homologação do Plano de Recuperação e conseqüente concessão da recuperação da Empresa.. Logo, (i) se a receita realizada for igual à projetada, então, ao final do 16º (décimo sexto) pagamento, o passivo total sujeito à recuperação judicial terá sido pago na integralidade aos credores; (ii) se a receita efetivamente realizada for superior à projetada, então os pagamentos realizados até o 16º (décimo sexto) ano proporcionarão recebimentos pelos credores maiores do que o relacionados na lista de credores, auferindo-lhes um ganho nos pagamentos; (iii) se a receita efetivamente realizada ficar aquém da estimada, haverá um saldo remanescente ao final do 16º (décimo sexto) pagamento, sobre o qual outorgam os credores sobre ele remissão em favor da Thermoprat Indústria e Comércio de Embalagens Ltda. e seus co-obrigados, equivalendo os pagamentos até então realizados na quitação do passivo total sujeito à recuperação judicial, estendendo-se a quitação às garantias reais e fidejussórias prestadas.

Vale ressaltar, que durante o período acima mencionado os credores receberão os percentuais estipulados, sendo certo que ao final do período dar-se-á em qualquer das hipóteses acima (i, ii e iii) a quitação integral das obrigações da Recuperanda atinentes ao passivo sujeito à recuperação judicial, considerando-se saldadas todas as dívidas, para nada mais reclamarem os credores contra ela ou seus co-obrigados.

C

C



DOC. Nº 42  
142  
LHA

■ Valores Liquidados no Ano ■ Montante da dívida

Gráfico ilustrativo da projeção de pagamento dos credores x involução do passivo



### 4.3.1 Projeção de Pagamento e Forma

Fica desde já determinado que as parcelas anuais tenham seu pagamento sendo feito diretamente aos Credores com a finalidade de evitar tumulto processual. Para que seja feito o pagamento, cada credor individual deverá informar via correio eletrônico, através do e-mail: recuperacaojudicial@thermoprat.com.br até a data correspondente ao final de 12 meses após a data da publicação no Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo da decisão de homologação do Plano de Recuperação e conseqüente concessão da recuperação da Empresa, os seguintes dados, a saber:

**\*\*NOME/RAZÃO SOCIAL COMPLETA, C.P.F./C.N.P.J.;**

**\*\*CONTATO DO RESPONSÁVEL PELA EMPRESA CONFORME SEU CONTRATO/ESTATUTO SOCIAL;**

**\*\*INSTITUIÇÃO BANCÁRIA, AGÊNCIA e CONTA CORRENTE.**

### 4.4 Análise de Viabilidade da Proposta de Pagamento

As projeções demonstram que a Thermoprat tem plena condição de liquidar suas dívidas constantes no Plano de Recuperação proposto, manter e ampliar a atividade operacional durante o período de recuperação e após ele, reverter de maneira significativa à atual situação em que se encontra tendo em vista os seguintes pontos:

- › A *Geração de Caixa* durante esse período é plenamente suficiente para a liquidação das dívidas, bem como, para a manutenção das atividades operacionais com o pagamento pontual de seus novos compromissos a serem assumidos;

11/10

- › As ações de melhoria apresentadas nesse plano, das quais, parte já estão sendo implementadas, e principalmente, o comprometimento dos proprietários e da equipe de colaboradores com os objetivos traçados são fatores altamente positivos e que tendem a garantir o sucesso do plano apresentado;
- › As projeções mercadológicas realizadas por órgãos vinculados ao segmento/atividade da **Thermoprát** para os próximos anos indicam favorável e constante elevação na demanda.

## **5. Movimentação do Ativo**

Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a "reorganização administrativa", medida que foi iniciada por sua administração e encontra-se vigente.

A THERMOPRAT desde sua fundação vem lutando pela sua consolidação e crescimento, num mercado onde atuam grandes concorrentes. O alto dinamismo, a constante evolução e a capacidade tecnológica próxima do estado da arte, sempre foram absolutamente indispensáveis para a sobrevivência das empresas deste segmento. Tal situação de livre e acirrada competição acabou, ao longo dos últimos anos, por promover uma seleção natural entre as empresas concorrentes.

A THERMOPRAT sempre desfrutou de um sólido conceito como fornecedora confiável de embalagens de alumínio, sempre atuando em parceria com seus clientes com a missão de promover desenvolvimento a este mercado, através de um atendimento diferenciado e entrega eficiente, com reconhecimento em todo o âmbito nacional.



Neste sentido, é inerente a qualquer empresa e especialmente para a THERMOPRAT, que para manter sua competitividade – o que trará benefícios a todos os Credores – será necessário proceder à renovação constante de seus ativos, a fim de manter sua infra-estrutura operacional adequada à competitividade imposta pelo Mercado.

Sendo assim, a venda de quaisquer veículos, equipamentos e instalações/imóveis da empresa fica desde já autorizada para que seja realizada esta renovação mencionada e necessária ao próprio negócio.

Os recursos que porventura forem obtidos com a referida venda e que não forem utilizados para esta renovação serão destinados à recomposição do capital de giro da empresa no intuito de reduzir seu custo financeiro, os quais serão devidamente registrados em seus demonstrativos contábeis, sendo respectivamente disponibilizados aos seus credores.

## 6. Considerações Finais

Este plano de recuperação judicial, após devidamente aprovado e homologado pelo juízo da recuperação judicial, acarretará a novação dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial, inclusive em face dos co-obrigados, obrigando a **Thermoprat Indústria e Comércio de Embalagens Ltda. (em Recuperação Judicial)** e todos os Credores a ele sujeitos nos termos do artigo 59 da Lei 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas). A Sentença concessiva da Recuperação Judicial constitui título executivo judicial, substituindo todas as obrigações anteriores, estendendo-se a novação a todos os garantidores das dívidas sujeitas à presente recuperação judicial.

1148  
2

O Plano de Recuperação Judicial proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005 - "Lei de Recuperação de Empresas"), garantindo os meios necessários para a recuperação econômico-financeira da **Thermoprat Indústria e Comércio de Embalagens Ltda. em Recuperação Judicial.**

Neste sentido foram apresentados diferentes meios para a Recuperação Judicial da **Thermoprat** no Plano de Recuperação, objeto deste documento. Salienta-se ainda que o Plano de Recuperação apresentado demonstra a viabilidade econômico-financeira da empresa através de diferentes projeções, desde que as condições propostas para o pagamento aos credores sejam aceitas. Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a "reorganização administrativa", medida que foi iniciada e encontra-se em implementação.

A **Thermoprat**, desde sua fundação, vem lutando pela sua consolidação e crescimento, num mercado altamente competitivo. O alto dinamismo, a constante evolução e a capacidade tecnológica, sempre foram absolutamente indispensáveis para a sobrevivência das empresas do segmento. Tal situação de livre e acirrada competição acabou, ao longo dos últimos anos, por promover uma seleção natural entre as empresas concorrentes.

A **Thermoprat** sempre desfrutou de um sólido conceito por ser referência como fornecedora de embalagens descartáveis de alumínio, produzindo seus produtos com qualidade e com reconhecimento em todo o âmbito nacional.



A **Thermoprat** sempre buscou diferenciar-se de seus concorrentes oferecendo um produto de alto nível e um atendimento cuidadoso e personalizado aos seus clientes quando da realização da venda, de forma a garantir a satisfação de seus parceiros de negócios.

Assim, num mercado fluente, dinâmico e muito difícil, a empresa vem conseguindo manter uma preciosa relação de fidelidade com importantes clientes, que hoje entendemos constituir seu maior patrimônio.

Destacamos também a relação com fornecedores, colaboradores e concorrentes, onde a lealdade e lisura de propósitos e atos os colocam em posição de destaque, e que reafirmam com certeza, o bom conceito e respeito de que gozam no meio em que atuam.

Portanto, com as projeções para os próximos anos favoráveis ao mercado onde a **Thermoprat** atua, aliado ao grande *know-how* em tecnologia na produção e no desenvolvimento de novos produtos de embalagens de alumínio, combinado ao conjunto de medidas ora proposto neste Plano de Recuperação, fica demonstrado à efetiva possibilidade da continuidade dos negócios com a manutenção e ampliação na geração de novos empregos, além do pagamento dos débitos vencidos.

115

## 7. Nota de Esclarecimento

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela empresa ERIMAR Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda. na elaboração deste Plano de Recuperação, deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela Thermoprat, que alimentaram o modelo de projeções financeiras da ERIMAR, indicando o potencial de geração de caixa da empresa e conseqüentemente a capacidade de amortização da dívida.

Deve-se notar que o estudo da viabilidade econômico-financeira se fundamentou na análise dos resultados projetados para a Thermoprat e contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação, pois dependem parcialmente de fatores externos à gestão da empresa.

As projeções para o período compreendido em 16 (dezesseis) anos foram realizadas com base em informações da própria empresa e das expectativas em relação ao comportamento de mercado, preços, estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo.

Assim, as mudanças na conjuntura econômica nacional bem como no comportamento das proposições consideradas refletirão nos resultados apresentados neste trabalho.



## 8. Conclusão

Este Plano de Recuperação Judicial, implica novação objetiva e real dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial, obrigando aos seus termos a **THERMOPRAT INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EMBALAGENS LTDA. (EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL)** e todos os credores a ele sujeitos nos termos do artigo 59 da Lei 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas), inclusive em relação aos co-obrigados. A sentença concessiva da Recuperação Judicial constitui título executivo judicial, novando e substituindo todas as obrigações sujeitas aos efeitos da Recuperação Judicial, de forma que, enquanto cumpridos os termos do presente Plano, estarão desobrigados de responder pelos créditos originais seus avalistas, fiadores e co-obrigados. A **THERMOPRAT INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EMBALAGENS LTDA. (EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL)** honrará os pagamentos posteriores ao segundo ano somente com o cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/2005.

A ERIMAR Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda. que elaborou este Plano de Recuperação Judicial, acredita que o processo de reestruturação administrativa, operacional e financeira, bem como as correspondentes projeções econômico-financeiras detalhadas neste documento, desde que sejam implementadas e realizadas, possibilitará que a **THERMOPRAT INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EMBALAGENS LTDA. (EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL)** mantenha-se como empresa viável e rentável.



11/9

Também acredita que os Credores terão maiores benefícios com a implementação deste Plano de Recuperação, uma vez que a proposta aqui detalhada não agrega nenhum risco adicional.

São Paulo, 17 de Novembro de 2009.

**ERIMAR ADMINISTRAÇÃO E CONSULTORIA DE EMPRESAS S/S LTDA.**

Anuente:

**Thermoprat Indústria e Comércio de Embalagens Ltda.**

1153  
G.

## 9. Laudo de Avaliação de Bens e Ativos



# LAUDO DE AVALIAÇÃO

QUADRO RESUMO DE CAPA

**CLIENTE**

**Thermoprat Indústria e Comércio de Embalagens Ltda**

**CNPJ: 74.331.067/0001-45**

**IE: 245.024.842.112**

**OBJETO**

**Avaliação do Imobilizado**

**Endereço: Rodovia Edgard Máximo Zambotto(SP-354), nº 6.547**

**Campo Limpo Paulista - SP**

**CEP: 13.231-700**

**RESUMO DA AVALIAÇÃO**

**Valor do Imobilizado: R\$ 1.076.000,00 (Hum milhão, setenta e seis mil reais).**

**Novembro/ 2009**

## 1 – CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A vistoria das máquinas, equipamentos, móveis e equipamentos de informática e veículos avaliados foi realizada no endereço: Rodovia Edgard Máximo Zambotto(SP-354), nº 6.547 – Bairro Santa Gertrudes, Campo Limpo paulista – SP, observando-se de forma criteriosa o estado de conservação, e o funcionamento de cada máquina e equipamento.

Na oportunidade, foi elaborado documentário fotográfico dos bens vistoriados, que acompanha este laudo de avaliação no anexo 01.

## 2 – AVALIAÇÃO DAS MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E VEÍCULOS

### 2.1 – ESTADO DE CONSERVAÇÃO DOS BENS AVALIADOS

Os bens foram examinados individualmente e nos permitiu concluir que em média o estado de conservação em geral pode ser classificado como muito bom.

Adotamos, no entanto por questões de rigor técnico a classificação do estado de conservação como "BOM", possibilitando estipular a depreciação normal proporcional ao tempo de vida real de cada equipamento.

As prensas, ferramentas, máquinas de suporte e veículos recebem serviços de manutenção preventiva periodicamente, pela necessidade natural de garantir os ciclos de produção ininterrupta da empresa, e a boa qualidade dos produtos.

## 2.2 - CRITÉRIO E MÉTODOS DE AVALIAÇÕES ADOTADOS

A avaliação das máquinas foram feitas através de cotações de máquinas novas obtidos dos fabricantes ou revendas, sobre este valor é aplicado um índice corretor proporcional aos anos de uso, ou através de consultas aos fornecedores junto ao comércio especializado de máquinas usadas.

A determinação de depreciação foi feita por processo matemático, em função da idade real do bem.

Quando não foi possível determinar a data de aquisição, a depreciação foi estimada em função do estado de conservação observado.

15X  
J.

Para equipamentos cujo estado de conservação é bom e possuam seus dados históricos bem conhecidos, a influência pessoal e o livre arbítrio dos avaliadores diminuem, permitindo a adoção de processos analíticos que levam em conta funções matemáticas.

Dessa forma adotou-se um método matemático que determina o índice de depreciação, em função da variação dos principais parâmetros envolvidos na valoração de um bem usado, quais sejam, o valor de reposição, o estado de conservação, o desgaste proporcional ao tempo real de vida, a vida útil provável, o valor residual e ao obsolescimento.

O método de cálculo aplicado na valoração das máquinas foi o método denominado "Método Linear", cuja fórmula matemática considera a depreciação uma função linear da idade do bem, variando uniformemente ao longo de sua vida.

Para valor residual (VR), adotou-se 20% como valor médio, sendo normalmente este parâmetro utilizado para equipamentos ou máquinas industriais.

Para valor de vida provável (N), de máquinas e equipamentos, adotamos 15 anos, que é o tempo padrão adotado universalmente para o tipo dos bens em causa.

D

1158  
Q

Observa-se, porém, que se trata de um valor estimado apenas para cálculo de depreciação e, neste critério, após decorrido este tempo, o bem poderá ou não continuar produzindo, dependendo do seu estado real de conservação na ocasião, podendo perfeitamente vir a ter vida útil maior.

Para obtenção do valor atual das máquinas utilizamos a formula:

$$\text{Valor Atual} = \text{Valor Novo} \times (1 - R^*)^{\text{Idade Aparente}}$$

\* Taxa de depreciação anual

### 2.3 – FONTES DE CONSULTAS PARA APURAÇÃO DE VALOR DE MERCADO

Para apuração do preço de mercado de equipamentos novos e usados consultamos as empresas que estão relacionadas no anexo 2 do laudo.

### 2.4 – PLANILHAS DE CÁLCULO DAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Na planilha abaixo os valores apresentados das máquinas, equipamentos, informática, móveis de escritório e veículos já contemplam a depreciação por obsolescência.

d

Item	Descrição do bem	Fabricante-Fornecedor/ Modelo	Qtd.	Foto	Ano	Valor
01	Prensa nº 7 - 5 bobinas, 5 estampo	MB Usinagem Ltda/	1	06	2004	105.264,71
02	Ferramenta - (prensa nº 7)	MB Usinagem Ltda/	1	07	2004	48.784,32
03	Prensa nº 1 - 1 bobina, estampo duplo, prato 7	MB Usinagem Ltda/ MB-20	1	08	2001	50.862,50
04	Ferramenta - (prensa nº 1)	MB Usinagem Ltda/	1	09	2001	27.550,52
05	Prensa nº 2 - bandeja 170	MB Usinagem Ltda/	1	08	2001	50.862,50
06	Ferramenta - (prensa nº 2)	MB Usinagem Ltda/	1	10	2001	23.311,98
07	Prensa nº 3 - tripla, prato 9	MB Usinagem Ltda/ MB-30	1	11	2006	97.845,30
08	Ferramenta - (prensa nº 3)	MB Usinagem Ltda/	1	12	2005	39.062,45
09	Prensa nº 4 - Quadupla, prato 8 fechamento maquina	MB Usinagem Ltda/ MB-40	1	13	2004	67.252,46
10	Ferramenta - (prensa nº 4)	MB Usinagem Ltda/	1	14	2004	30.994,61
11	Prensa nº 5 - Quadupla, prato 8 fechamento manual	MB Usinagem Ltda/	1	17	2004	66.667,65
12	Ferramenta - (prensa nº 5)	MB Usinagem Ltda/	1	15	2004	28.070,59
13	Prensa nº 6 - Quadupla, prato 8 fechamento maquina	MB Usinagem Ltda/	1	17	2004	77.194,12
14	Ferramenta - (prensa nº 6)	MB Usinagem Ltda/	1	16	2004	24.561,77
15	Ferramenta	MB Usinagem Ltda/	4	18	2004	105.264,71
16	Ferramenta - Quadupla, prato 8 fech. máquina e manual	MB Usinagem Ltda/	1	19	2004	2.339,22
17	Ferramenta - Dupla	MB Usinagem Ltda/	1	20	2004	29.240,20
18	Rebobinadeira de alumínio, 0.75 HP/ trifasico	EXITUS/ Ex 030045	2	21	1995	4.586,65
19	Rebobinadeira de alumínio, 1.0 HP/ trifasico	Robotec/	1	22	2006	50.734,60
20	Prensa hidraulica p/ sucata de folhas de aluminio	IPHIGUAL/ 0632E	1	23	1997	954,22
21	Balança eletrônica digital/ piso	Toledo	1	24	2004	1.140,37
22	Empilhadeira elétrica manual		1	25	2003	2.521,47
23	Empilhadeira à gás - 2.500 kg	Yale	1	26	1999	13.337,83
24	Compressor de parafuso 30 HP, 124 pés, 7.5Kg	Schulz/ SRP 3030	1	28	2004	27.485,79
25	Compressor de pistão 40 pés, 7.5 Kg	Wayne	1	27	2000	1.454,39
26	Compressor de pistão 60 pés, 7.5 Kg	Wayne	1	27	2000	3.198,14
27	Condicionador de ar tipo janela 7.000 BTUs	Consul - 7000	6	29	2005	4.428,00
28	Mesa de escritorio 1.40x .80		15	30	2004	2.220,00
29	Cadeira p/ escritorio		20	31	2004	1.120,00
30	Computador Celeron 3.0 GHz, 512 MB, HD 80GB c/ Monitor		4	32	2007	2.880,00

1160  


31	Computador Pentium C2D 2.8 GHz, 2.0 GB, HD 160GB c/ Monitor	5	33	2009	6.400,00
32	Impressora laser	1	34	2007	220,00
33	Impressora matricial 132 colunas	1	37	2001	480,00
34	Faxsimile	1	38	2004	170,00
35	Notebook	1	40	2005	230,00
36	Notebook	1	40	2007	1.680,00
37	Notebook	1	40	2008	1.450,00
38	Servidor	1	41	2004	730,00
39	Motocicleta/ Placa DKM-3933	1	42	2005	6.726,00
40	Veículo de carga/ Placa DKT-2631	1		2003	69.327,00

**Total R\$ 1.076.604,07**



**3 - VALOR TOTAL DA AVALIAÇÃO**

**Valor das Máquinas, Equipamentos e Veículos:**

**R\$ 1.076.604,07**

Arredondando o valor total dos itens avaliados temos:

**VALOR DOS BENS**

- Novembro / 2.009 -

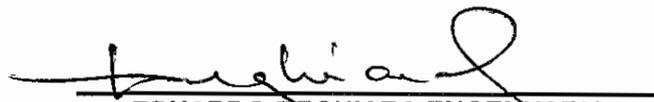
**R\$ 1.076.000,00**

(Hum milhão, setenta e seis mil reais)

**4 - ENCERRAMENTO**

Consta o presente Laudo de Avaliação de 08 (oito) folhas impressas de um só lado, todas devidamente rubricadas, sendo esta última datada e assinada.

**São Paulo, 17 de Novembro de 2.009**



**EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA**

CREA-SP 0780458 - CNPJ: 08.801.670/0001-19

Responsável Técnico: Eng.º Eduardo Deghiara

CREA 060.160.599-1

**ANEXO 01: Documentário Fotográfico das Máquinas e Equipamentos**

**ANEXO 02: Fonte de Consulta Para Apuração do Valor de Mercado**

**ANEXO 03: ART - Anotação de Responsabilidade técnica**



ANEXO 01

DOCUMENTÁRIO FOTOGRÁFICO  
DAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

1163  
D

Foto 06



Foto 07



Foto 08



Foto 09



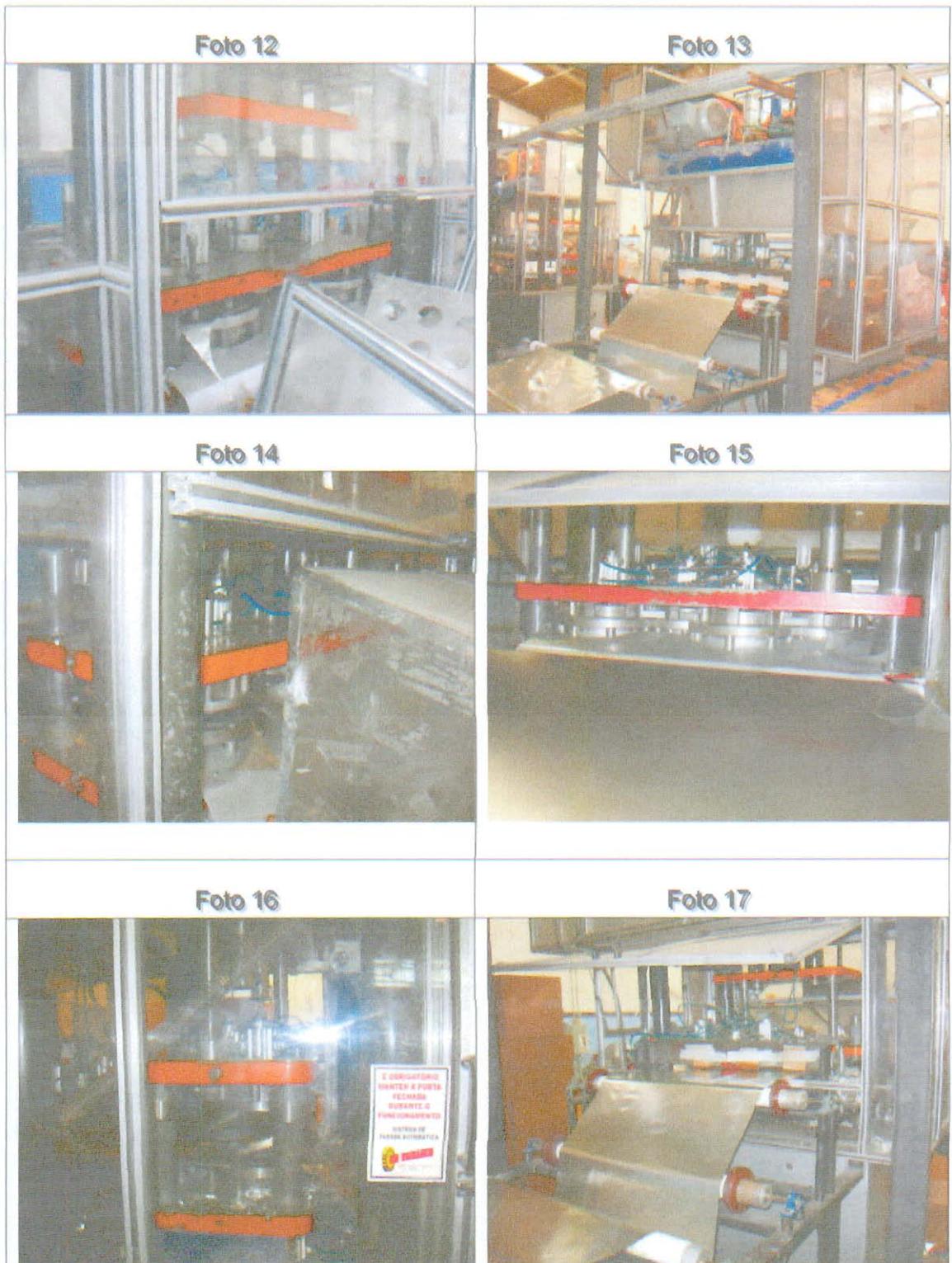
Foto 10



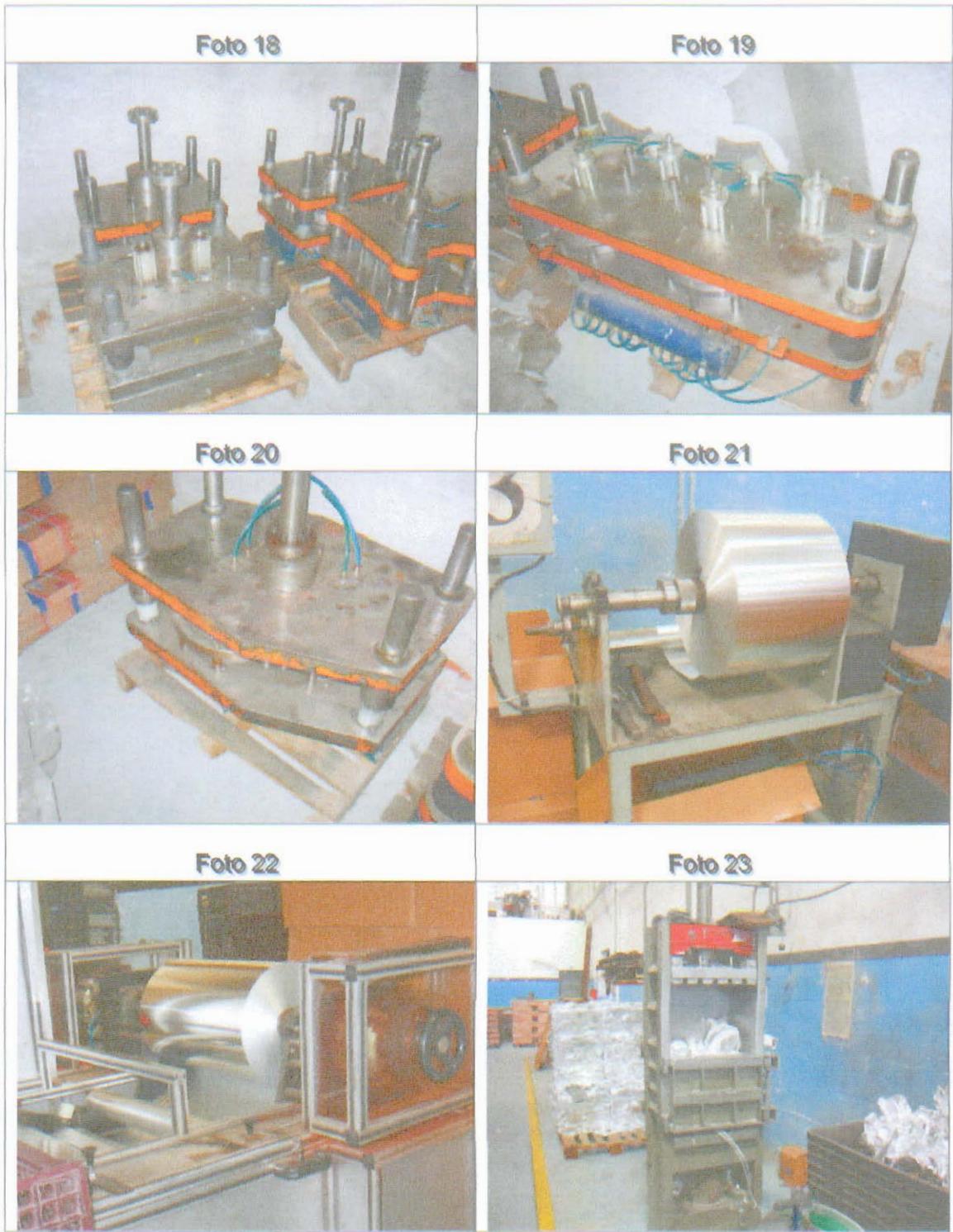
Foto 11



*Handwritten signature*



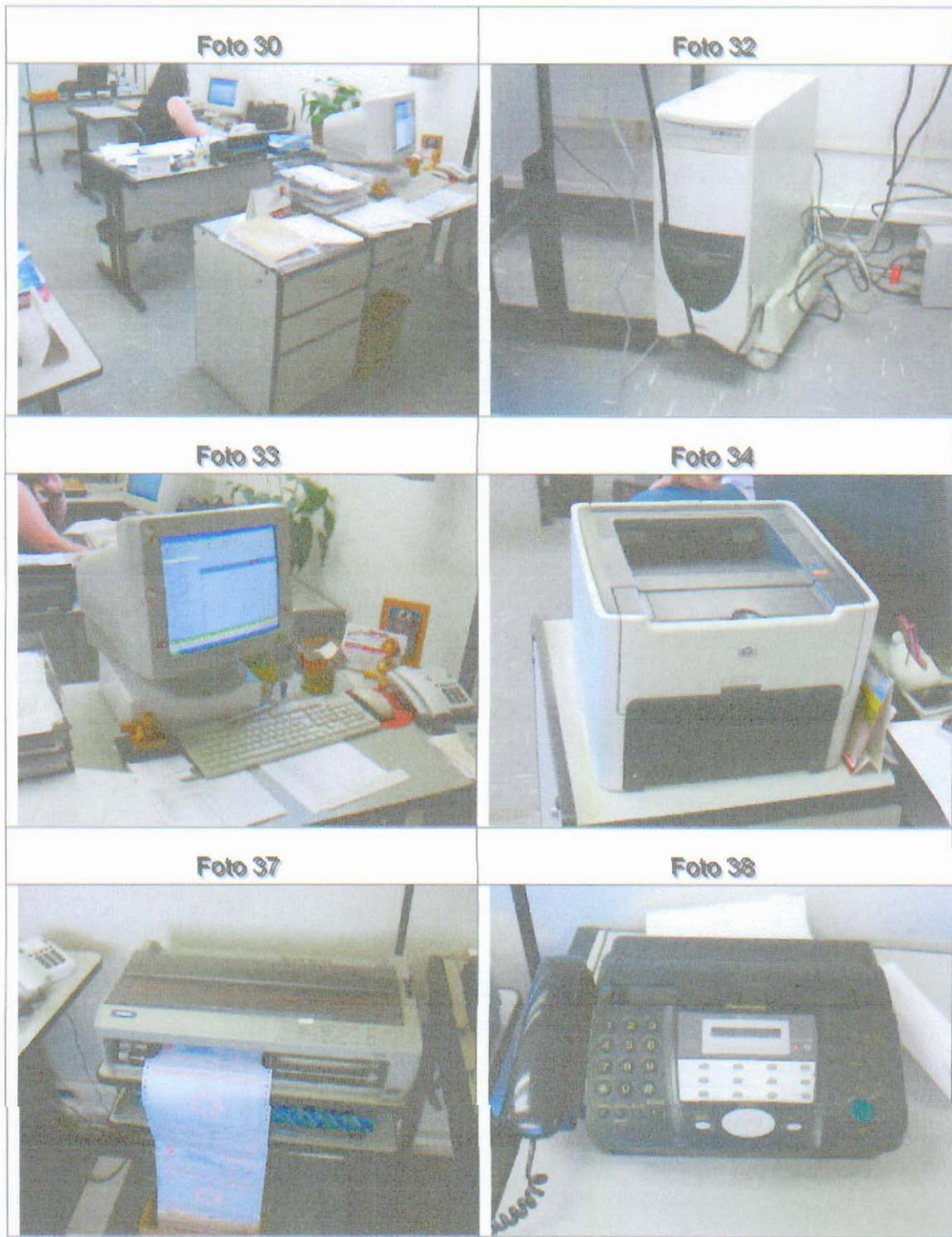
1165



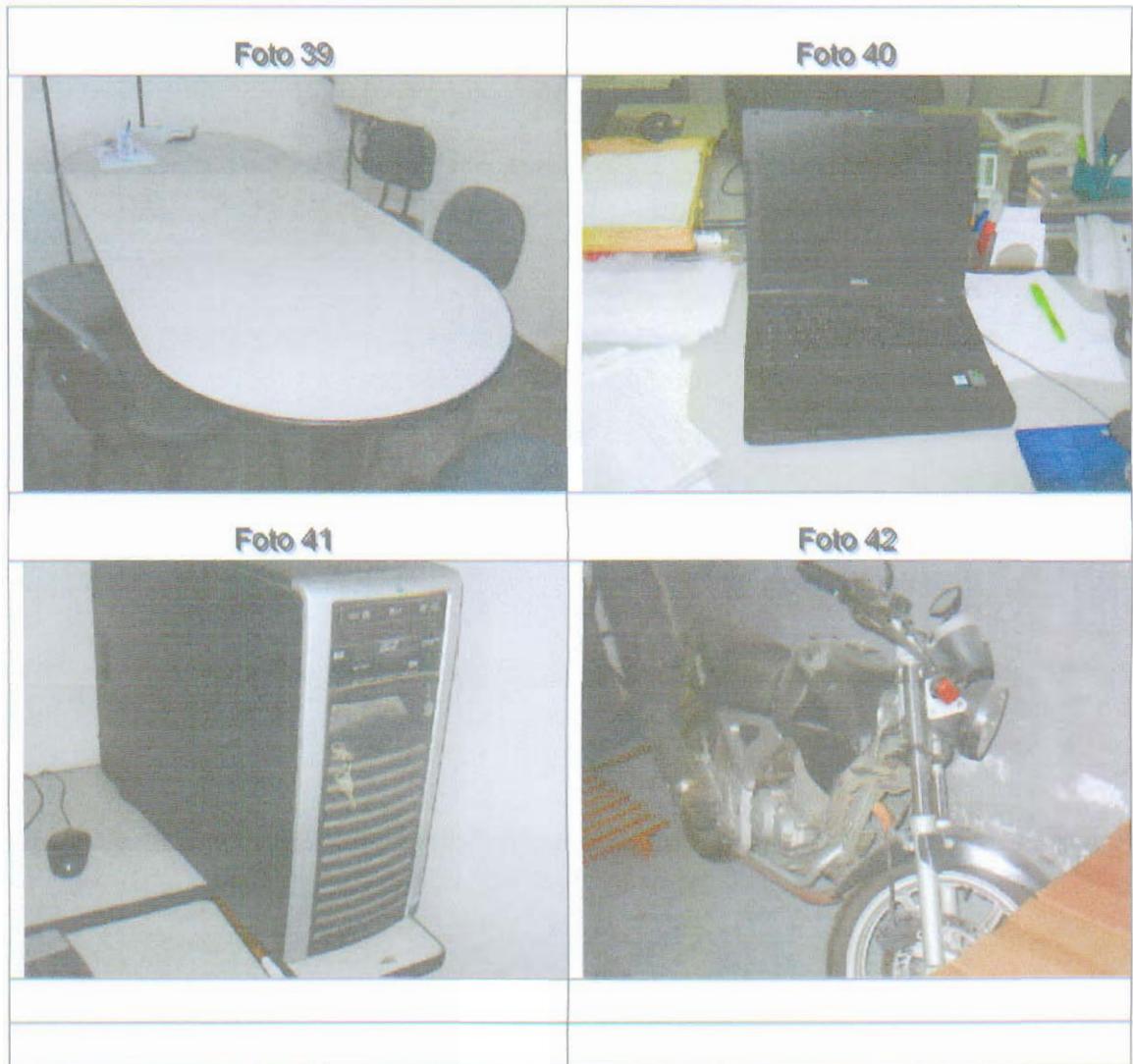
*Handwritten signature*



Handwritten signature



1168  
g



469  
S.

ANEXO 02

FONTES DE CONSULTAS PARA  
APURAÇÃO DO VALOR DE MERCADO

11/20  
S.

---

## Fontes de Consulta para Apuração de Valor de Mercado

- MB Usinagem Ltda  
Fone: (11) 4496-5500 Sr. Dorival
- SMS Tecnologia Eletrônica Ltda  
Fone: (11) 4075-7103 Sr. Marcos
- Altatech Soluções em Tecnologia Ltda  
Fone: (11) 4063-1002 Srta. Daiany
- Fast Shop  
Fone: (11) 3232-3550 Sr. Felipe
- Xtech Networking  
Fone (11) 2626-8213 Sr. Rafael
- Hard Stand Automação Comercial Ltda  
Fone: (11) 2233-9230
- Computeasy Tecnologia e Serviços Ltda  
Fone: (11) 3824-6800 Sra. Camila
- Dell Computadores do Brasil  
Fone 0800-701-1268 Srta. Sabrina
- Eletro Máquinas  
Fone (19) 3228-4040 Sr. Edson
- Dutra Máquinas Comercial Ltda  
Fone (11) 2795-8850 Srta. Fernanda
- Alphaquip Máquinas e Equipamentos Ltda.  
Fone: (11) 4198-3553 Sr. Luis
- Só Compressores  
Fone: (11) 2954-0064 Sr. Ademir

HTH  
Q.

ANEXO 03  
ART – ANOTAÇÃO DE  
RESPONSABILIDADE TÉCNICA

<p align="center"><b>CONSELHO REGIONAL DE ENGENHARIA, ARQUITETURA E AGRONOMIA DO ESTADO DE SÃO PAULO</b> Av. Brig. Faria Lima, 1659 - Pinheiros - São Paulo - SP CEP 01452-920 Tel. 0800 17 18 11</p>				
<p align="center"><b>ART</b></p>		<p align="center"><b>1- Nº DA ART</b></p>		
<p>Anotação de Responsabilidade Técnica Lei Federal Nº. 6.496 de 07/12/77</p>		<p align="center"><b>92221220091806056</b></p>		
<b>CONTRATADO</b>				
<p>2 - Nº DO CREA DO PROFISSIONAL <b>0601605991</b></p>		<p>3 - Nº DO CPF DO PROFISSIONAL <b>75806169804</b></p>		
<p>4 - NOME DO PROFISSIONAL <b>EDUARDO DEGHARA</b></p>		<p>5 - TÍTULO DO PROFISSIONAL <b>Engenheiro Civil</b></p>		
<b>ART</b>				
<p>6 - TIPO DE ART <b>1-Obra/Servico</b></p>	<p>7 - VINCULADA A ART Nº</p>	<p>8 - HÁ OUTRAS ARTs VINCULADAS <b>1 - Não</b></p>		
<p>9 - ALTERAÇÃO/COMPL./SUBST. DA ART <b>1 - Não</b></p>		<p>10 - SUBEMPREGADA <b>1 - Não</b></p>		
<b>ANOTAÇÃO</b>				
<p>11 - CLASSIFICAÇÃO DA ANOTAÇÃO <b>1 - Responsabilidade Principal</b></p>	<p>12 - ÁREA DE ATUAÇÃO <b>6 - Civil, Fortificacao E Construcao</b></p>	<p>13 - TIPO DE CONTRATADO <b>1- Pessoa Jurídica</b></p>		
<b>EMPRESA CONTRATADA</b>				
<p>14 - Nº DE REGISTRO NO CREA <b>0780456</b></p>	<p>15 - NOME COMPLETO <b>EDUARDO DEGHARA ENGENHARIA</b></p>			
<p>16 - CGC/CNPJ <b>08801670000119</b></p>	<p>17 - CLASSIFICAÇÃO <b>1-Empresa Privada</b></p>			
<b>CONTRATANTE</b>				
<p>18 - NOME DO CONTRATANTE DA OBRA / SERVIÇO <b>Termoprat Ind. e Com. de Embalagens Ltda</b></p>		<p>19 - TELEFONE P/ CONTATO <b>(11)40394070</b></p>	<p>20 - CPF/CNPJ <b>74331067000145</b></p>	
<b>DADOS DA OBRA / SERVIÇO OBJETO DO CONTRATO</b>				
<p>21 - ENDEREÇO DA OBRA / SERVIÇO <b>Rod. Edgard Maximo Zamboto SP354 KM 6533</b></p>			<p>22 - CEP <b>13230-000</b></p>	
<b>CLASSIFICAÇÃO</b>				
<p>23 - NATUREZA <b>1A3002</b></p>	<p>24 - UNIDADE <b>47</b></p>	<p>25 - QUANTIFICAÇÃO <b>40</b></p>	<p>26 - ATIVIDADES TÉCNICAS <b>2</b></p>	
<p>27 - DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS EXECUTADOS SOB SUA RESPONSABILIDADE OU DO CARGO/FUNÇÃO <b>Avaliacao das maquinas e equipamentos da empresa contratante.</b></p>				
<b>RESUMO DO CONTRATO</b>				
<p>Nº E ESCOPO DO CONTRATO, CONDIÇÕES, PRAZO, CUSTOS, ETC...</p>				
<p><b>Prazo de 15 dias no valor de R\$ 2.700,00</b></p>				
<p><b>Data de efetiva participação do profissional:09/11/2009</b></p>				
<p>28 - VALOR DO CONTRATO <b>2.700,00</b></p>	<p>29 - DATA DO CONTRATO <b>17/11/2009</b></p>	<p>30 - DATA INÍCIO DA EXECUÇÃO <b>17/11/2009</b></p>	<p>31 - 10% ENTIDADE DE CLASSE <b>66</b></p>	<p>32 - VALOR DA ART A PAGAR <b>30,00</b></p>
<b>ASSINATURA</b>				
<p><i>Declaro ser de minha responsabilidade técnica, dentro das atividades assumidas nesta ART e nos termos aqui anotados, o atendimento às regras de acessibilidade previstas nas Normas Técnicas de Acessibilidade da ABNT e na legislação específica, em especial o Decreto nº.5.296/2004, para os projetos de construção, reforma ou ampliação de edificações de uso público ou coletivo, nos espaços urbanos ou em mudança de destinação (usos) para estes fins.</i></p>				
<p>33 - LOCAL E DATA <b>Sao Paulo 17/11/2009</b></p>	<p>PROFISSIONAL  <b>Eduardo Deghara</b></p>		<p>CONTRATANTE  <b>Termoprat Ind. e Com. de Embalagens Ltda</b></p>	

Obs:  
 - O comprovante deverá ser anexado a ART para comprovação de quitação  
 - A ART deverá ser devidamente assinada pelo profissional  
 - Linha digitável:

DOC. Nº 1172

Recibo do Sacado

1172**BANCO DO BRASIL**

CREA-SP CONS. REG. ENG. ARQ. AGRON. DO ESTADO DE SÃO PAULO

Agência/Código do Cedente 3336-7/401783-8

Nosso Número 92221220091806056

**SACADO: EDUARDO DEGHIARA****CREASP:0601605991**

Data de Emissão: 17/11/2009

Data de Vencimento: 23/11/2009

**ART Nº 92221220091806056****VALOR****30,00**

- O comprovante de pagamento deverá ser anexado a ART para comprovação de quitação
- Depósitos ou transferências entre contas não serão reconhecidos por nossos sistemas.
- A quitação do título ocorrerá somente após a informação do crédito bancário.

Autenticação Mecânica

Corte aqui

**BANCO DO BRASIL | 001-9 |****00199.22210 29222.122003 91806.056213 2 44300000003000**

Local de Pagamento					Vencimento	
<b>PAGUE PREFERENCIALMENTE NAS AGÊNCIAS DO BANCO DO BRASIL</b>					<b>23/11/2009</b>	
Cedente					Agência/Código do Cedente	
CREA-SP CONS. REG. ENG. ARQ. AGRON. DO ESTADO DE SÃO PAULO					3336-7/401783-8	
Data de Emissão	Número do Documento	Espécie Doc	Aceite	Data do Processamento	Nosso Número/Código Documento	
17/11/2009	92221220091806056	RC	N	17/11/2009	92221220091806056	
Uso do Banco	Carteira	Espécie Moeda	Quantidade	Valor	(-) Valor do Documento	
	18/27	R\$			<b>30,00</b>	
Instruções: Texto (ou instruções de responsabilidade do cedente)					(-) Desconto/Abatimento	
<b>BOLETO REFERENTE A ART Nº92221220091806056</b>					(-) Outras Deduções	
					(+ ) Mora/Multa	
					(+ ) Outros Acréscimos	
<b>NÃO RECEBER APÓS O VENCIMENTO</b>					(-) Valor Cobrado	
Unidade Cedente: 3336						
Sacado		EDUARDO DEGHIARA			Código de Baixa	
		R ARAUCARIA 00459 - JD. FRANCA				
		SAO PAULO - SP CEP 23380-10				
Sacador/Avalista					Ficha de Compensação/Autenticação Mecânica	



Corte aqui

DOC. Nº 32



**Itaú Bankline**

---

**Comprovante de pagamento**

**Banco Itaú - Comprovante de Pagamento  
Títulos Outros Bancos**

**Dados da conta debitada:**

Nome: **EDUARDO DEGHARA**  
Agência: **1035**      Conta: **05104-2**

**Dados do pagamento:**

Código de barras: **00199.22210 29222.122003 91806.056213 2 44300000003000**  
Valor do documento: **R\$ 30,00**  
Data do vencimento: **23/11/2009**

**Pagamento efetuado em 17/11/2009 às 13:35:13 via Bankline, CTRL 890699397.**

Autorizado débito de diferenças relativas a informações inexatas.

**Autenticação:**

51FB462945660447FD2FAE2283D341674E05703F

---

Dúvidas, sugestões e reclamações na agência. Se preferir, SAC Itaú 0800 728 0728, todos os dias, 24h, ou Fale Conosco no [www.itaubank.com.br](http://www.itaubank.com.br). Se não ficar satisfeito, ligue para a Ouvidoria Corporativa Itaú: 0800 570 0011, dias úteis, das 9 às 18 h. Deficientes auditivos: 0800 722 1722, todos os dias, 24h.