

1722)

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

DAMP

INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA.

1793

I – Sumário Executivo e Visão Geral

I.1. Comentários Iniciais

DAAP INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA - Em Recuperação Judicial, empresa regularmente inscrita no CNPJ sob o nº 05.451.239/0001-00, com sede na Avenida João Antonio Meccatti, 1.221, Jardim Planalto, na cidade de Jundiaí, vem através do presente instrumento, apresentar, consoante determina o art. 53 da Lei 11.101/05, o seu projeto de recuperação judicial, que, a seguir é detalhadamente apresentado.

I.2. Sumário das medidas e objetivos básicos:

A **RECUPERAÇÃO JUDICIAL** da **DAAP** terá o objetivo de reestruturar a empresa, com a finalidade de gerar o necessário fluxo de caixa positivo para cumprir o plano de recuperação, através das seguintes premissas:

- Superação da momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade ao negócio, fixando-se como fonte de geração de empregos, de arrecadação de tributos, e, finalmente, cuidando dos interesses dos credores;
- Reorganizar a empresa, especialmente seus recursos financeiros e humanos, buscando uma melhor eficácia operacional;
- Os interesses de todas as partes envolvidas, sejam credores, empregados, fornecedores e até mesmo devedores, sejam tratados de forma justa, razoável e equilibrada;
- A DAAP, com as suas operações, seja viável, permitindo equacionar suas dívidas, atingindo a finalidade precípua da Lei

Para elaboração do plano de reestruturação, e, com a extrema vontade e força para atingir seus objetivos, a **DAAP**, contratou assessores em diversas áreas de atuação, alguns deles, antigos parceiros sensibilizados com sua atual situação, outros, novos profissionais, e cultos colaboradores da empresa, para elaborar um Plano de Reestruturação Operacional para assegurar que a DAAP alcance um lucro operacional adequado e sustentável.

A viabilidade futura da empresa depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de seu desempenho operacional.

Ressalva-se que, dentro do prazo legal para apresentação do **PLANO DE RECUPERAÇÃO**, é tecnicamente impossível a realização de uma *due diligence*, devendo, talvez, o prazo de 60 (sessenta) dias, ser revisto na nova Lei, com o fulcro de oportunizar estudo mais profundo da situação da empresa recuperanda.

Inobstante, para a elaboração do plano, foram analisadas as seguintes áreas: Estratégia e Estrutura Corporativa; Reestruturação Patrimonial; Readequação de Empregados; Planejamento Estratégico em Vendas.

Baseado na avaliação do desempenho financeiro das operações de 2007, 2008 e 2009, foi desenvolvida uma projeção dos Resultados Operacionais a partir do faturamento real da empresa no momento da elaboração do plano.

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento acentuado e contínuo do mercado, lembrando que a técnica utilizada foi a do *"justo meio termo"*, para que não fosse por demais conservadora, e por conseguinte, inapta, ou que fosse *"otimista"* a ponto de ultrapassar a barreira da realidade, ou que pudesse trazer expectativa errônea a todos.



MAS

Destaca-se que foram utilizados índices oficiais para estabelecer o crescimento da empresa, tal como, por exemplo, a previsão de crescimento do PIB, tal qual previsto no relatório do Banco Central, deixando-se, para a elaboração do fluxo de caixa, o certo crescimento da econômica no ramo, especialmente pela ocorrência da COPA DO MUNDO e das OLIMPIADAS.

Medidas adicionais, que serão avaliadas em detalhe após a apresentação do Plano de Recuperação, e seus potenciais efeitos nos resultados operacionais também estão detalhadas neste documento. Entretanto, como essas medidas requerem uma investigação mais profunda, os impactos desta não foram incluídos nos resultados operacionais.

A relação completa das medidas recomendadas está descrita nos itens seguintes deste documento. No entanto, as medidas primordiais para uma bem-sucedida implantação do Plano de Negócios, sub-divididas em Medidas Administrativas-Financeiras e Medidas de Mercado, são:

Administrativas Financeiras:

- Afastamento dos Gestores, o que já se operou em setembro deste ano, contratando-se empresa renomada e especializada em consultoria de empresas em dificuldades financeiras;
- Profissionalizar diversos setores da empresa, como o Comercial, o Financeiro, o Industrial e os Recursos Humanos, deixando aludidas áreas de serem diretamente administradas pelos Sócios, que não terão poder de ingerência sobre os profissionais contratados;
- Reorganização dos recursos humanos, com a demissão do excesso de contingente que era havido anteriormente, que havia sido mantido mesmo no momento pós crise;

- 17/06
- Gerenciamento das margens operacionais, concentrando seu foco nos melhores conceitos de precificação de produtos e custo operacional :
 - Na medida da progressão do plano, baratear o custo financeiro da empresa, negociando com instituições financeiras parcerias taxas de juros mais atraentes:

Medidas de Mercado

- **RECONQUISTA DA CONFIANÇA DO MERCADO**, vendendo com margens saudáveis e tendo condições de entregar os produtos vendidos no volume e prazo prometidos:
- Reerguer a “**DAAP**” no mercado, tornando-a uma das líderes do ramo no Brasil:
- Alterar completamente o perfil comercial da empresa, que antes era de “concentração de clientes” de determinado ramo industrial:
- Com a alteração do foco empresarial, melhorar a correlação dos riscos dos clientes, um dos principais fatores da derrocada financeira da empresa, haja vista que a crise setorial de seus clientes reverteu em gravoso crise para a **DAAP**.

1.3 Histórico da DAAP

A **DAAP**, tradicional empresa do segmento metalúrgico, é especializada na produção e comercialização de estampados metálicos, sendo que concentra atualmente grande parte de sua produção no setor automotivo, tendo também participação do setor de construção civil, móveis e da chamada “linha branca”.

727
(

Possui capacidade produtiva de mais de 400 toneladas mês em sua estamparia. a **DAAP** é empresa renomada no mercado automobilístico, e grande fornecedora para sistemistas e montadoras, também participando do mercado de plaquetas de freios para diversos veículos nacionais.

A **DAAP**, além de ser certificada na norma NBR ISO 9001:2000, encontra-se em fase final da ISO TS 16949:2002, o que dará ainda mais credibilidade à empresa e seus produtos.

Ocorre, que, mesmo se mantendo financeiramente estável desde sua formação, com a avassaladora crise financeira mundial, não teve meios de remediar seus os nefastos efeitos tanto na indústria automobilística como na de eletrodomésticos.

Assim sendo, a **DAAP** passou por gravosa crise financeira, especialmente porque, no momento da crise havia imobilizado todo seu capital em ativos, bem ainda, adotando uma estratégia comercial equivocada, tinha sua produção concentrada em poucos clientes que, atingidos pela crise, remediaram com a diminuição dos pedidos gerando assim um efeito “dominó” econômico.

Pelos motivos acima alinhados, a **DAAP** apresenta o presente **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, que dará continuidade à empresa, mantendo assim, uma grandeza no que diz respeito a empregos diretos e indiretos, a fonte geradora de tributos, o equilíbrio da economia local, a sustentabilidade do mercado de papéis, dentre outros aspectos que melhor serão analisados no momento oportuno.

II. PRINCIPAIS CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO

A **DAAP**, empresa que possuía 6 (seis) anos no momento da crise.

728

obrigatoriamente. teve que investir em ferramental, maquinário e tecnologia, para poder ingressar no competitivo mercado em que atua, optando, forçosamente, por deixar de deter reservas, reinvestindo todo o seu capital e comprometendo todas as suas receitas em aquisição de bens de produção, como ferramental e maquinários.

Ocorre que a **DAAP** não poderia prever um cenário de crise, especialmente macroeconômica e catastrófica, dentro da onda de otimismo do seu mercado, especialmente nos anos em que atuou 2002/2008, em que recordes de produção de automóveis eram batidos costumeiramente, ano após ano.

A crise econômica teve efeitos devastadores para a **DAAP**, pois planejava um crescimento acentuado no seu faturamento, em virtude dos investimentos, não obstante, não estava estruturada e segura para um evento que pudesse diminuir seu faturamento, pelo contrário, naquele momento e em mercado em franca expansão, estava contraindo dívidas com aquisição de maquinários e bens de produção.

Pode-se afirmar, que a maior causa da crise financeira da **DAAP** foi a crise econômica mundial, até porque, em uma economia globalizada, já dizia o saudoso Mário Covas, "se alguém espirra no Japão, aqui no Brasil gritam saúde"...

Destaque-se que a crise, por si só, pode não parecer tão avassaladora, mas em se levando em consideração que a **DAAP** é uma empresa razoavelmente nova no mercado e em processo de aquisição de bens, completamente descapitalizada, pode-se concluir que ela teve um efeito multiplicador de gravidade na situação financeira da empresa.

Destaque-se que tão gravosa foi a crise, que, causou a falência do tradicional banco de investimento estadunidense Lehman Brothers, fundado em 1850, seguida no espaço de poucos dias pela falência técnica da maior empresa



7/29

seguradora dos Estados Unidos da América, a American International Group (AIG). O governo norte-americano, que se recusara a oferecer garantias para que o banco inglês Barclays adquirisse o controle do cambaleante Lehman Brothers, alarmado com o efeito sistêmico que a falência dessa tradicional e poderosa instituição financeira - abandonada às "soluções de mercado" - provocou de forma nos mercados financeiros mundiais, resolveu, em vinte e quatro horas, injetar oitenta e cinco bilhões de dólares de dinheiro público na AIG, para salvar suas operações.

Mas não é só.

Obviamente, a crise acertou em cheio o setor metalúrgico, por várias razões, mas duas delas muito específicas: a) A crise afetou diretamente o mercado automotivo internacional e nacional, trazendo uma queda abrupta na produção mundial de veículos, causando assim, não somente uma imediata freada na aquisição de veículo internamente, mas, especialmente, em uma redução "a quase zero" das exportações de veículos nos meses de outubro/2008 a janeiro/2009; b) A crise em uma economia globalizada causa a desconfiança do Consumidor, que tanto na diminuição do crédito, como na incerteza com a sua empregabilidade, deixa de consumir adquirir produtos como automóveis ou eletrodomésticos.

No Brasil, em meio a crise, as montadoras anunciaram férias coletivas, sendo que, a GM pediu por duas vezes, e a Volks, a antecipou as férias para o dia 8 de dezembro, sendo que, em dezembro de 2008, eram nada menos que 60 (sessenta) mil metalúrgicos parados, quase 50% dos metalúrgicos do país.

Ora, se as grandes "clientes" do mercado metalúrgico pararam por completo, o "efeito dominó" causou um colapso nas indústrias metalúrgicas, especialmente naquelas de médio porte, como a **DAAP**.

Tanto é verdade que é notório que outras empresas que atuam no mesmo setor já ingressaram com pedido de Recuperação Judicial, citando, entre elas,

Metalúrgica Oriente S/A, Metalúrgica Soledade Ltda., Ellen Metalúrgica e Cromação Ltda., Cisan Indústria Metalúrgica Ltda.

Segundo a Fiesp (Federação das Indústrias de São Paulo), a indústria paulista demitiu mais de 34 mil trabalhadores em novembro de 2008, sendo que ainda de acordo com o levantamento, as empresas ligadas ao setor automotivo, como a de autopeças, estão entre as que mais demitiram.

Contudo, se estes fatores acima não já eram o bastante, é de se destacar que a **DAAP** atuava com um gravoso erro estratégico, o de concentrar suas vendas e receitas em poucas empresas, **DO MESMO SETOR ECONÔMICO**, o que fez com que a crise setorial a atingisse em cheio.

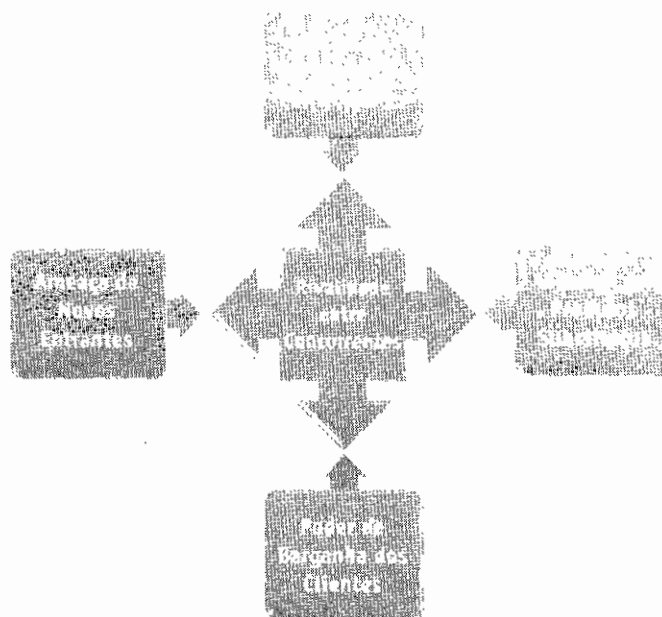
A **DAAP** concentrava suas vendas em poucos clientes, que eram basicamente do mesmo setor da indústria nacional, ou seja, quando afetadas por uma crise grave do setor, foi diretamente atingida.

Não foi levado em consideração pelos seus então gestores, a necessidade de diversificação de clientes para diferentes ramos de indústrias, pois, é cediço que com a diversificação, ou seja combinação de clientes de diferentes ramos da indústria, conseguir-se-ia uma diminuição do risco, não só de inadimplência, mas especialmente de falta de demanda.

Assim sendo, a concentração de vendas a clientes do mesmo setor (essencialmente automobilístico), por certo, em completa divergência com o princípio econômico da diversidade do risco, colaborou e muito para a crise da DAAP.

Além dos fatores acima, de se ressaltar que a concentração de vendas em poucos clientes, fatalmente, ainda infringiu uma regra básica criada pelo renomado consultor e estrategista Michael Porter, quando se avalia as 5 forças de uma empresa, conforme se vê do quadro abaixo:

731



É inequívoco que a concentração das vendas em poucos clientes, a DAAP perdeu completamente seu poder de barganha, tornando-se DEPENDENTE de 3 clientes, o que obviamente contribuiu para a crise vivida pela empresa.

Por certo, a DAAP com poucos clientes, não tinha muito poder de barganha com estes.

Ademais, a faraônica crise originada em títulos lastreados em hipotecas tais como títulos de swap de créditos não performados – “Credit Default Swaps/CDS” (acoplados a operações com passivos fora de balanço e outras transações esotéricas), redundou, no Brasil, em inegável escassez de crédito internacional e de ACCs; elevação de custos dos ACCs; e, principalmente restrições e limites de crédito local (capital de giro, etc...); e, para a DAAP, a limitação de crédito, e o aumento dos juros impactaram de forma definitiva na sua crise financeiro, de modo a ensejar o presente pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Assim sendo, pode-se concluir que as principais causas para o

732

desequilíbrio financeiro da DAAP, que em conjunto redundaram na necessidade do pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL, foram:

- A crise econômica global de 2008-2009;
- Política de Investimentos arrojada;
- Concentração de clientela em setor industrial, não havendo diversificação de risco setorial;
- Concentração de clientes, e conseqüente falta de poder de barganha;
- Falta de liquidez no mercado e difícil acesso ao crédito.


III. DA REESTRUTURACAO DA EMPRESA (art. 53 da LRE)

III.1. Diretrizes Básicas

A recuperação da DAAP tem como premissa trabalhar e aprimorar a eficácia operacional da empresa, para pagamento dos credores através da GERAÇÃO DE CAIXA.

Assim, o meio de recuperação da DAAP será elaborar uma estratégia empresarial que melhore em muito sua eficácia operacional, objetivando, assim, ser viável e gerar caixa, como premissa básica de valer a pena o esforço de todos, credores, empregados Poder Judiciário e a Sociedade em geral, dentro da RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

O caixa gerado pela empresa, será revertido na sua integralidade para pagamento dos credores.



11

Assim, a regra matriz do presente plano é a criação de uma Estratégia Genérica de Diferenciação como um meio de obter um posicionamento exclusivo na mente do clientes, ou seja, a partir do oferecimento de um produto de características únicas de valor superior dentro de uma indústria a empresa conseguiria vencer a concorrência.

Esta estratégia possibilita à empresa a obtenção da fidelização do cliente e a extração nesta relação de sobrepreço para seus produtos e serviços, possibilitando a cobertura dos custos da diferenciação.

Segundo Michael Porter, o maior Professor de Estratégia Empresarial, na opção da empresa por uma especialização ou foco em uma parcela da indústria, definido um escopo estreito para seus produtos e serviços em termos de: tipos de clientes, linha de produtos, canais de distribuição, área de cobertura de vendas, entre outras dimensões.

Destaca-se que Porter, em seu artigo O que É Estratégia (What's Strategy), defende o uso e aplicação de ferramentas de eficácia operacional, a exemplo da reengenharia, da gestão da qualidade total, da terceirização, do *benchmarking*, de alianças, entre outras ferramentas, como forma de buscar a produtividade, a qualidade e o desempenho superior da empresa frente aos concorrentes.

No entanto, Porter (1999, p. 48-49) considera que se todas as empresas de uma indústria estiverem recorrendo a tais ferramentas, estarão todas se aproximando do que o autor denomina "fronteira da produtividade":

Bem por isto, somente melhorar a eficácia da empresa, pode não redundar, no longo prazo, na continuidade de viabilidade da empresa, até porque, os concorrentes também vão aprimorar suas capacidades.

Assim, a lição que se traz de Porter, é a de que a empresa deve ter meios, produtos e serviços que a tornem única, especial, e este será o segredo da DAAP.



Na obra "Competição, ou competition, estratégias competitivas essenciais" (Campus, 1999), Porter destaca lições de suas obras anteriores, em especial que a intensidade da competição e a rentabilidade de um setor não advêm de coincidência ou má sorte, mas sim de cinco forças competitivas:

- o poder dos clientes,
- o poder dos fornecedores,
- a ameaça de novos entrantes,
- a ameaça de produtos substitutos,
- o grau de rivalidade entre os atuais concorrentes.

São estas cinco forças que formam o famoso "diamante de Porter", retratando que a chave do crescimento, e mesmo da sobrevivência das organizações, é a demarcação de uma posição que seja menos vulnerável ao ataque dos adversários, já estabelecidos ou novos, e menos exposta ao desgaste decorrente da atuação dos clientes, fornecedores e produtos substitutos.

É inequívoco que será buscado um desempenho superior, a eficácia operacional (via benchmark, GQT, reengenharia, terceirização, etc), mas isto não é suficiente. Só é possível se superar o desempenho dos concorrentes quando se obtém uma diferença preservável, ou seja, "*o posicionamento estratégico significa desempenhar atividades diferentes das exercidas pelos rivais ou desempenhar as mesmas atividades de maneira diferente*" (Porter, 1999:48).

A melhoria da eficácia operacional desloca a empresa em direção à fronteira da produtividade (estado da melhor prática), mas não cria diferencial em



relação aos concorrentes, pois estes também podem, em curto prazo, imitar as melhores práticas.

A estratégia, assim, se alicerçará na exclusividade dos produtos químicos da DAAP.

O grande diferencial da DAAP, é sua capacidade de adequar-se à demanda e interesses de seus clientes, desenvolvendo produtos específicos, e até mesmo firmando parcerias pelas quais os próprios clientes investem na empresa através de aquisição de maquinário e ferramental, para o desenvolvimento de seus produtos.

Assim, a empresa Recuperanda utilizará este potencial para como diferencial estratégico sobre seus concorrentes, que são indústrias maiores e demoram mais para poderem se adequar ao interesse de seus clientes.

Assim, e diante do todo ocorrido nas causas de desequilíbrio financeiro, pode-se afirmar sem dúvida alguma que as medidas a serem tomadas, abaixo especificadas, darão à DAAP merecido lugar de destaque no setor metalúrgico, viabilizando sua recuperação.

3.1.b. Medidas Administrativas para Melhora da Eficácia.

Diversas medidas Administrativas serão tomadas para a melhora da eficácia da DAAP, dentre elas, pode-se especificar as abaixo descritas:

- Afastamento da antiga Diretoria e contratação de profissionais especializados em gestão de empresas em dificuldades financeiras;
- Profissionalização da Diretoria;



- Aprimoramento do sistema de gestão, melhorando a qualidade e quantidade de informações, e viabilizando a tomada de decisões acertadas e rápidas;
- Reorganização dos recursos humanos da empresa;
- Devolução de Maquinários e ferramentas que não estavam em utilização e eram adquiridos por contrato com alienação fiduciária ou reserva de domínio;
- Criação de um Conselho interno consultivo da empresa;
- Adoção de Avaliação de desempenho dos profissionais da empresa da modo "feed back 360°";

A **DAAP** expõe que diversas destas medidas já foram tomadas, e que o resultado destas ações, em pouco mais de um mês, já podem ser tidos como surpreendentes, pois apesar do pedido de recuperação judicial, cujos efeitos imediatos costumam ser de descrédito, a **DAAP** já iniciou novas parcerias com clientes, e manteve faturamento acima do esperado para o imediato período pós recuperação judicial.

Outrossim, mesmo com a demissão de dezenas de empregados, a produtividade por pessoa da empresa aumentou consideravelmente, o que comprova o erro anterior na gestão de recursos humano.

Assim, ao profissionalizar a gestão da empresa, a visão paternalista dos Sócios e Diretores foi substituída pelo empenho técnico dos profissionais, o que redundou imediatamente em uma melhora na eficácia operacional significativa.

Além do acima exposto, a melhora do sistema de gestão da empresa será fundamental para sua recuperação. É inequívoco, conforme preceitua Campos

Filho, que o Sistema de gestão - do ponto de vista do seu gerenciamento - como uma combinação estruturada entre o componente práticas de trabalho (os métodos usados pelos recursos humanos para desempenhar suas atividades) com outros três componentes: **informação** (o conjunto de dados com forma e conteúdo adequados para um determinado uso); **recursos humanos** (quem coleta, processa, recupera e utiliza os dados); e **tecnologias de informação** (o conjunto de hardware e software que executa as tarefas de processamento das informações dos SI's).

Tais componentes, devem ser organizados e orientados para que os objetivos organizacionais sejam atendidos da melhor forma possível, provendo, assim, os critérios que levam à decisão de como e quando essas práticas devem ser alteradas e adaptadas.

A **DAAP** poderá agir de forma acertada e rápida, ao possuir informação precisa e disponível, bem por isto, ao melhorar seus programas e sistemas de gestão, certamente deverá desenvolver mecanismos internos para prover e alimentar os dados necessários, dando assim o respaldo necessário para a tomada de decisões.

Sendo certo que a **DAAP** é uma empresa que sempre foi administrada diretamente por seus sócios, para viabilizar sua recuperação e melhorar sua eficácia, será criado um conselho consultivo da empresa, a ser estabelecido por normas próprias e a seu tempo, objetivando descentralizar a tomada de decisões, melhorando por certo a qualidade e o acerto das mesmas.

Além disto, a empresa adotará uma "AVALIAÇÃO 360°" de desempenho pessoal, por muitos tida como uma "avaliação multivisão", pela qual os profissionais serão avaliados não somente pelo superior, mas também pelos seus pares e eventuais subordinados.

Com aludida avaliação, será possível identificar os elos fracos da equipe.



podendo assim, torná-la mais forte, com a adoção de medidas para sanar aludidos pontos fracos.

Além disto, a empresa já demitiu seus gestores anteriores, trazendo para seu quadro de colaboradores pessoas que já conhecem do negócio e, ainda, que detém expertise em estratégia de empresas em dificuldade financeira.

Em suma, estas são as medidas administrativas que já se iniciaram, para a RECUPERAÇÃO e VIABILIDADE da DAAP.

3.1.c As Ações Comerciais e Outras Soluções

Diversificação de Clientes

Conforme já foi exaustivamente exposto neste plano, uma das estratégias comerciais que já foram adotadas pela DAAP é a diversificação de seus clientes.

Esta diversificação será setorial e quantitativa, ou seja, os clientes da DAAP deverão ser de diferentes setores da economia e pulverizados, o que certamente melhorará a correlação de riscos e o poder de barganha com os clientes.

Neste compasso, e apreendendo com os erros passados, a DAAP procurará elidir o elo de dependência com poucos clientes, tornando-se assim "independente" na tomada de decisões.

Parcerias Estratégicas

A DAAP continuará na busca de parcerias estratégicas com seus clientes. Atuará com o diferencial competitivo de se adequar à demanda de seus clientes, podendo ter seus produtos à disposição, seja "just in time", ou mesmo por encomenda, com vantagens competitivas sobre os demais concorrentes.

Melhora da Precificação de seus Produtos

Foi implementado um novo sistema de cálculo de margens de contribuição, o que norteia a precificação para o mercado. Desta forma, inseriu-se ao seu sistema de controle gerencial análise de margens por produto, por canal de distribuição, visando corrigir o preço das vendas que anteriormente apresentavam-se com margens negativas.

A empresa vem, num esforço contínuo, aumentando seus preços de venda, abandonando a prática de banalização dos preços. Além disso, registra-se a melhora da qualidade dos serviços prestados no atendimento pela área comercial e na composição do mix de produtos.

Bônus pelo sucesso financeiro do plano aos empregados e terceirizados

É certo que, mesmo com os avanços da tecnologia de informação, as empresas, de forma geral, dependem em muito de sua mão de obra direta. A atividade industrial, dada às suas características operacionais e a necessidade de manuseio de volumes, requer um número adequado de pessoas para atender a qualidade dos serviços e cumprir os prazos contratados junto aos seus clientes, dentro de um processo que, se não pode ser chamado de *"Just in time"*, certamente, deve ser dinâmico.

Assim, pelo sucesso financeiro do plano de recuperação, a DAAP formulará, em conjunto com seus colaboradores, um plano de bônus com metas, em forma de "bônus de recompensa", visando, assim, melhorar ainda mais e acelerar o comprometimento de seu capital intelectual com a causa da recuperação.

Recuperação de Impostos

Com base em recentes decisões do Pretório Excelso, DAAP promoverá MEDIDA JUDICIAL objetivando a exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS

740
e da Cofins, retroagindo ao ano de 2000, que deve representar um valor significativo a ser compensado, e via de consequência, gerando economia no pagamento de créditos tributários federais.

Ademais, a DAAP contratará escritório de advocacia especializado para a RECUPERAÇÃO DE CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS, adequação do passivo tributário, e, eventualmente, discussão de teses jurídicas para, dentro da legalidade, reduzir sua carga tributária ou deixar de recolher tributos cujo período de apuração, base de cálculo ou alíquota já tenha sido julgados ilícitos ou inconstitucionais.

Retirada de Produtos do Mercado

A DAAP retirará do mercado produtos com baixo volume vendas e baixa lucratividade e alta concorrência, e trabalhará naqueles que detém maior exclusividade.

III.2 Dos Demais Meios de Captação de Recursos Encontrados

Sem prejuízo do todo acima exposto, especialmente em virtude da falta de liquidez atual no mercado, a DAAP desde já apresenta outras forma de captação de recursos e alavancagem que podem viabilizar o Plano de Recuperação Judicial, da forma alternativa.

Assim sendo, o presente plano contempla algumas outras saídas estratégicas para obtenção de recursos de forma a viabilizar o negócio, que serão apresentadas a seguir.

3.2.a Adesão ao PEC (BNDES)

A DAAP, por cálculo simples de sua Receita Operacional Bruta, tem direito a um financiamento através do BNDES, pelo PEC (Programa Especial de Crédito). Nesta modalidade de financiamento, o custo financeiro giraria em torno de 12.70%/ano.

741

É importante ressaltar que a DAAP se enquadra no rol de empresas possivelmente beneficiadas por referido programa, tendo em vista não estar enquadrada nos códigos 41 ou 43 do CNAE.

Ademais é preciso se esclarecer que referida linha de crédito está inserida no chamado BNDES Automático, que é a linha mais acessível de crédito da instituição, a qual se caracteriza por conceder crédito de forma indireta, ou seja, por meio de agentes credenciados pelo banco ou em operações diretas por meio de fiança bancária, assim, com grandes instituições financeiras como parceiras, o crédito tem sua aprovação e liberação de forma mais rápida.

3.2.b Outras formas de Alavancagem Financeira

Ainda como estratégia alternativa, a DAAP ainda prevê que outras formas de alavancagem financeira ainda podem ser pactuadas, dentre elas, um mútuo com garantia do parque fabril, que diminuirá o custo do capital para empresa melhorando significativamente seus resultados.

IV – DA VIABILIDADE ECONÔMICA (Art. 53, II, da LRE)

IV.1 Comentários Sobre o Mercado

A Metalurgia é um ramo da indústria brasileira, cujo crescimento, desde o ano passado, vem passando por uma brusca queda.

No entanto, tal quadro já começou a mostrar sinais de mudança. A confirmação da realização da Copa do Mundo 2014 e das Olimpíadas 2016 já estão trazendo investimentos para o país. Calcula-se que o setor crescerá, nesse período, cerca de 10,5%.

2/12

Em artigo datado de 05 de novembro de 2009, o jornal britânico *Financial Times* afirmou que se o Brasil mantiver o rumo de sua política econômica e social e se não houver outra grande recessão no mundo, o mais provável é que continue no caminho do crescimento, apresentando uma série de oportunidades de investimento em diferentes setores.

Segundo dados preliminares do Ministério do Desenvolvimento (MDIC), o Brasil recebeu US\$ 76 bilhões no 1º semestre deste ano, assim explicado:

No primeiro semestre deste ano, quando as economias ainda sofriam de forma voraz os efeitos da crise financeira global, o Brasil recebeu anúncios de investimentos - de empresas nacionais e estrangeiras - de US\$75,88 bilhões, segundo dados preliminares do Ministério do Desenvolvimento (MDIC). Esses números, apesar de distantes dos US\$202 bilhões anunciados no primeiro semestre de 2008, antes da turbulência nos mercados, já ultrapassam os US\$67 bilhões previstos em 2007. Para o governo, trata-se de um termômetro poderoso da percepção dos empresários sobre o Brasil no período pós-crise.

Do total anunciado, 58,3% dos recursos são voltados à indústria da transformação. Na esteira das descobertas do pré-sal, os combustíveis (refino) se destacam, com US\$16,037 bilhões. Mas os grandes projetos de hidrelétricas justificam as projeções para produção e distribuição de energia, com US\$15,9 bilhões. Também se destacam metalurgia, com US\$8,9 bilhões; alimentos e bebidas, com US\$1,87 bilhão; e plásticos, com US\$1,9 bilhão.

O coordenador-geral da Rede Nacional de

743

Informações sobre o Investimento (Renai) do MDIC. Eduardo Celino, avalia que esses recursos mostram o grande interesse pelo país, que conquistou estabilidade macroeconômica e tem pela frente o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), a exploração de petróleo no pré-sal, a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016.

As projeções, que serão consolidadas em janeiro, levam em conta, por exemplo, anúncios públicos e dados estaduais, do MDIC e da Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (Suframa). Os técnicos também constataram um forte movimento de transferência de linhas de produção para o Brasil este ano. O levantamento aponta autopeças (35%), alimentos (10%), metalurgia (6%), móveis (7%), químico (7%), têxtil (7%) e asfalto (4%), entre outros. Os países de origem são França, Estados Unidos, Alemanha, Suécia, Itália e Japão.

(...)

A Volkswagen também comunicou ao ministro do Desenvolvimento, Miguel Jorge, a intenção de investir no país. Procurada, confirmou o otimismo, mas não citou valores. "O Grupo Volkswagen considera o Brasil um mercado com oportunidade de crescimento sustentável nos próximos anos, no qual a Volkswagen do Brasil poderá atingir antecipadamente seus objetivos de vendas", afirma em nota.

(Fonte: Jornal O Globo, 01/11/2009)

7/14

Neste compasso, a Associação Brasileira de Metalurgia, Materiais e Mineração está apoiando o programa "Aço: Construindo a Copa 2014", lançado no último dia 23 de novembro, no intuito de iniciar uma série de ações com objetivo de apresentar as potencialidades e vantagens do aço como material mais adequado para atender as necessidades das obras previstas nos preparativos para a Copa do Mundo de 2014.

Aliado a isto, o setor automobilístico voltou a crescer, devido ao aumento das vendas de automóveis nos últimos meses, o que, por conseguinte, faz crescer a venda dos produtos das metalúrgicas, dentre elas a empresa Recuperanda.

É o que demonstra o artigo abaixo:

"Montadoras de veículos e fabricantes de autopeças chegam ao fim do ano com contratações de funcionários, redução ou suspensão de férias coletivas e até reclamações de excesso de horas extras. Neste mês, General Motors, Scania e MAN (antiga Volkswagen Caminhões) estão contratando 1.050 pessoas para a área produtiva.

O mercado passou a reagir mais fortemente desde a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) de carros com motor até 2.0, em dezembro, quando as vendas despencaram, após a crise de crédito. Mesmo após a volta gradual do imposto, a partir de outubro, as vendas continuaram aquecidas em relação a 2008, ancoradas nas promoções e na volta do financiamento de longo prazo.

A indústria espera encerrar o ano com produção de 3 milhões de veículos, segunda melhor marca histórica, atrás apenas de 2008, com 3,2 milhões de unidades. A queda é creditada à redução das exportações, já que o mercado interno terá

7/15

recorde de vendas, com mais de 3,1 milhões de veículos, 10% mais que no ano passado.

De julho a outubro, as montadoras contrataram 2,3 mil pessoas. Mesmo com as vagas recém-abertas, as empresas não devem recuperar, até dezembro, o quadro de um ano atrás, de 126,8 mil trabalhadores.

Nas autopeças foram 8,3 mil contratações desde junho. Em outubro, o setor tinha 204,3 mil trabalhadores, ante 208 mil em dezembro do ano passado.”

(Fonte: Jornal O Estado de S. Paulo, 25/11/2009)

De se ressaltar que a crise econômica da indústria metalúrgica não é mais assunto a ser discutido, já que está apresentando significativas melhoras tanto nas vendas internas como nas externas.

Nas exportações, o fator modificativo foi a recuperação de países como a China, cujo setor de construção civil aumentou a demanda por aço, e provocou a diminuição dos estoques internacionais de produtos metalúrgicos.

No mercado interno, a história também não é diferente, uma vez que a construção civil está em ascensão, assim como crescem os setores de eletrodomésticos e automobilístico.

Assim, fica demonstrada a viabilidade deste plano de recuperação judicial, uma vez que o ramo metalúrgico possui crescimento econômico altíssimo para as próximas décadas.

IV.2 SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ

4.2.a Patrimônio Tangível – Maquinário e Infra-Estrutura

A DAAP detém um patrimônio tangível de altíssimo valor, conforme valor descrito nos laudos anexos, destacando que os ativos da empresa, são avaliados em até R\$ 7.000.000,00 (sete milhões de reais)

4.2.c Viabilidade Econômica (artigo 53, LRE)

A nova lei de recuperação de empresas, interpretada à luz do princípio da preservação envolve, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, o raciocínio lógico-científico do consultor contábil na análise e avaliação criteriosos dos resultados financeiros a serem alcançados através das medidas propostas.

No presente Plano a análise financeira dos resultados projetados foi feita, como pede o rigor, sob a perspectiva tridimensional da ciência e política contábeis, da moderna gestão no mercado globalizado, bem como a valorimetria do patrimônio líquido da empresa.

Os consultores da empresa cuidaram desde o primeiro momento desta fase, em reiterar políticas e implantar relatórios de acompanhamento que permitirão a constante verificação do andamento das operações para a necessária análise de alternativas e correção de rumos.

Entretanto, a melhor contribuição destes foi na elaboração de um modelo de relatório que primou pela qualidade da projeção dos resultados a serem alcançados via a implementação deste Plano, feita a partir da captação das medidas de salvamento estudadas pela direção da DAAP.

Citado modelo apresenta o resumo mensal dos resultados, que deverá ser sempre confrontado com os dados reais para as devidas avaliações, o que, em última análise, permite a identificação de eventuais desvios e a imediata

747

implementação de ações corretivas, tornando o Plano facilmente acompanhável e muito flexível.

O modelo foi acoplado a um fluxo de caixa que reflete, em bases anuais, o cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos créditos de fornecedores. Estes créditos, também refletidos em planilha separada e acoplada ao citado relatório, foram confrontados com os livros contábeis, documentos comerciais e fiscais da DAAP, e documentos correlatos, tendo seus saldos atualizados mensalmente, como citado anteriormente, de forma a não impingir perdas financeiras àqueles.

Por fim, ressalta o citado consultor contábil, que o Plano em lixe será um trabalho escarpado, pois, além da boa vontade, do conhecimento, da experiência e da capacidade de todos os envolvidos, sejam eles administradores, engenheiros ou "merchants", cada qual com suas habilidades, o sucesso depende também de fatores externos, como a política monetária, tributária e comercial imposta pelo governo, ou seja, mudanças no cenário econômico e político do país, que são imprevisíveis. Recomenda ele, para superar esses obstáculos, imponderáveis no momento, ser importante manter-se sempre atualizado, sem perder de foco o objetivo principal da empresa, ou seja, a obtenção de resultados positivos.

V. DO PAGAMENTO AOS CREDITORES

A premissa básica para o pagamento dos credores, é o pagamento através da geração de caixa.

Assim, o plano estratégico da Recuperanda, a DAAP pagará seus credores com a dos recursos advindos da geração de caixa da empresa, tendo como parâmetro meramente ilustrativo o fluxo de caixa anexo.

Desta feita, a empresa DAAP intenciona pagar a vista seus credores QUIROGRAFÁRIOS, conforme será mencionado a seguir, bem ainda, de forma rápida seus credores com garantia real, e, finalmente, de forma justa os credores

748

da classe trabalhista, haja vista não somente a função social da Lei, mas, especialmente, a relevância destes para a recuperação da empresa.

V.1 – Planejamento de Pagamento – CREDORES QUIROGRAFÁRIOS

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento acentuado e contínuo do mercado, lembrando que a técnica utilizada foi a do “justo meio termo”, para que não fosse por demais conservadora, e por conseguinte, inapta, ou que fosse “otimista” a ponto de ultrapassar a barreira da realidade, ou que pudesse trazer expectativa errônea a todos.

Assim, com o plano de pagamento apresentado a seguir, a DAAP espera levar aos credores, comprovação técnica da viabilidade da empresa, e de sua continuidade, bem ainda, que o pagamento será realizado no menor espaço de tempo possível.

E é esta a principal premissa do Plano de Pagamento, de um lado, elaborar uma fórmula que comprove a viabilidade financeira da empresa, e, de outro, pagar seus credores no menor espaço de tempo possível, sem que este desejo de honrar seus compromissos abale irreversivelmente sua continuidade empresarial.

Foi elaborado objetivando demonstrar a situação financeira mensal da empresa, partindo-se dos relatórios gerenciais e documentos contábeis dos exercícios de 2007 e 2008, e projetando-o para 9 (nove) anos, incluindo-se algumas variáveis e fatores determinantes, que serão abaixo apresentados.

Destaque-se que o pagamento da forma acima prevista cumpre os seguintes requisitos:

- ☆ Cumprimento das Determinações da LRE, especialmente, do artigo 50, I e XI;



249)

- ☆ Tratamento Iguatário entre Credores da mesma Classe;
- ☆ Viabilidade Financeira do Plano;
- ☆ Fazer prevalecer o espírito da Lei, tratando seus credores, parceiros históricos da empresa, com justiça e bom senso;

O passivo quirografário será corrigido monetariamente com o índice com o IPCA projetado para 2009 no Ano 1 (4,30%) e para 2010 no Ano 2 (4,41%), bem como a razão de 4% nos anos seguintes, como forma de que os credores não sejam prejudicados pela perda do capital ao longo dos anos de pagamento, destacando-se que aludido índice acompanha a inflação. Não serão pagos juros, porque a atual situação da empresa não permite remuneração de capital. de outro lado, o índice IPCA manterá os créditos "com o mesmo valor ao longo do tempo".

Destaque-se que o fluxo apresentado é estimativo, mas factível e viável, sendo que valerá para o plano a fórmula de pagamento, que poderá antecipar ou adiar o pagamento dos credores, dependendo do sucesso e da recuperação da empresa, e obviamente de fatores mercadológicos.

O plano de pagamento prevê um prazo de carência de 12 (doze) meses para pagamento, a partir da homologação do PRJ, viabilizando a quitação das verbas trabalhistas, com um deságio sobre a dívida no percentual de 40% (quarenta por cento).

No entanto, no término da carência, 45% (quarenta e cinco por cento) da geração de caixa da empresa será revertida para os credores da classe quirografária, mensalmente.

Quando do término de pagamento da classe de credores com garantia real,

100% da geração de caixa da DAAP será revertida para o pagamento dos credores quirografários, com os limites estabelecidos no presente plano.

Apesar do pagamento aos credores ser realizado tendo como premissa a geração de caixa, a DAAP, conforme se verá no final deste, garantirá um valor mínimo mensal para pagamento aos credores, de modo a comprovar sua boa-fé no cumprimento de suas obrigações.

De acordo com as projeções financeiras trazidas aos autos, caso a mesma se concretize, a DAAP pagará seus credores quirografários em prazo pouco superior a 9 (nove) anos do início dos pagamentos.

Para o pagamento, foi escolhido o critério contábil de geração de caixa, e não de lucro, com a finalidade de demonstrar a lisura da forma de pagamento, já que o conceito de lucro é econômico, e a geração efetiva de caixa de determinado exercício pode ser maior ou menor que o lucro líquido contábil, podendo até mesmo ocorrer de uma empresa apurar prejuízo e estar gerando caixa.

Assim, para fins do pagamento variável, utilizar-se-á o conceito de geração de caixa de acordo com as Normas Brasileiras de Contabilidade (NBCT 3.8), que em suma, se traduz na capacidade da DAAP, no decorrer de suas atividades operacionais, conseguir fazer com que as entradas de caixa superem as saídas.

Em suma, apropriou-se a DAAP dos conceitos básicos dos valores mobiliários denominados "partes beneficiárias", regulados pelo artigo 46 e seguintes da Lei das Sociedades Por Ações, revertendo, assim, aos seus credores, a totalidade de sua geração de caixa, até cabal pagamento da dívida.

Aliás, não está descartada a hipótese de real emissão de valores mobiliários denominados "partes beneficiárias" desde que, em forma alternativa ao presente plano, seja determinada a migração da DAAP para Sociedade por Ações, podendo, a partir daí, emitir valores mobiliários.

9

751

Destaque-se que os pagamentos respeitarão o princípio da proporcionalidade, ou seja, cada credor participará do recebimento deste pagamento, na mesma proporção/participação de seu crédito no quadro geral de credores (excluídos aí os credores de verba trabalhista).

V.2.c – Pagamentos do Crédito com Garantia Real

Para pagamento do crédito com garantia real, a DAAP necessitará de 6 (seis) meses de carência da aprovação do PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Quanto iniciados os pagamentos e esgotada a carência, nos primeiros 12 (doze) meses, a empresa reverterá 100% do caixa gerado para pagamento dos credores com garantia real, o que se estima que atingirá a amortização de aproximadamente 25% do total da classe logo no primeiro ano de execução.

Após estes doze meses, será revertido 55% (cinquenta e cinco por cento) da geração de caixa para os credores com garantia real, estimando-se um prazo de 4 (quatro) anos para a completa quitação da classe com garantia real.

Para viabilizar o pagamento desta classe, a RECUPERANDA propoe o deságio de 30% (trinta por cento) sobre o valor da dívida sujeita a recuperação judicial.

Está prevista uma atualização correspondente a 4,30% ao ano (expectativa do IPCA para 2009) nos primeiros 12 meses, 4,41% (expectativa do IPCA para 2010) ao ano nos 12 meses seguintes e 4% ao ano nos demais anos, e a liquidação total da dívida com esta categoria de credores está prevista para 4 anos a contar da aprovação do plano.

V.2.d Créditos de Natureza Trabalhista

1752

Os créditos de natureza salarial não adimplidos, referentes aos três meses anteriores ao protocolo da recuperação judicial, serão pagos no prazo máximo de 30 dias do protocolo deste plano, haja vista o prazo previsto no artigo 54, parágrafo único da LRE.

É de se destacar que a Lei 11.101/05, não prevê o "dies a quo" para a contagem do aludido prazo de um ano, e, enquanto muitos doutrinadores entendem que este conta-se da aprovação do Plano pela Assembléia Geral de credores, outros ilustres doutrinadores, acreditam que a contagem do aludido prazo inicia-se do protocolo do pedido.

Sem querer adentrar no mérito doutrinário, mas seguindo grande parte da doutrina, bem ainda, a coerência legal, a DAAP pagará os créditos de natureza trabalhista, corrigidos de acordo com a Tabela de Correções do Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região, mensalmente, na proporção de 1/12 do passivo total por mês, a partir da apresentação deste plano em Juízo.

Tendo em vista que existem processos trabalhistas em trâmite, em que se discutem verbas controversas e alheias ao parágrafo único do artigo 54 da Lei, tomando-se por base o princípio legal, e evitando privilegiar credores da mesma classe, a DAAP pagará aludidas verbas, caso deferidas pela Justiça do Trabalho, em 1 (um) ano, através de parcelas mensais, a partir do trânsito em julgado da liquidação da sentença proferida pela Justiça especializada.

V.4. – Condições gerais e Planos Alternativos

Assim sendo a DAAP terá como condições gerais de pagamento aos seus credores as seguintes premissas:

- Pagamento através da geração de caixa:
- Garantia mínima de pagamento aos credores do valor de R\$

753

50.000,00 (cinquenta mil reais) por mês, caso não haja geração de caixa, valor este que deverá ser obtido por capital próprio, alienação de bens ou eventualmente outra forma que não onere a empresa.

- A geração de caixa a ser revertida aos credores terá teto máximo de R\$ 76.240,00 por mês no primeiro ano de pagamento, e os demais de acordo com o fluxo de pagamento anexo ao presente plano.
- Caso a geração de caixa ultrapasse o valor máximo estabelecido, com o saldo será realizado um leilão reverso, aberto a todos os credores, com um lance de deságio mínimo de 25% do saldo existente na data, atualizado até o final do mês anterior. Aludido leilão será realizado anualmente, no mesmo mês do ano seguinte ao primeiro pagamento da classe de credores quirografários.
- Os créditos dos credores quirografários e com garantia real serão corrigido monetariamente com o índice com o IPCA projetado para 2009 no Ano 1 (4,30%) e para 2010 no Ano 2 (4,41%), bem como a razão de 4% nos anos seguintes, como forma de que os credores não sejam prejudicados pela perda do capital ao longo dos anos de pagamento, destacando-se que aludido índice acompanha a inflação. Não serão pagos juros, porque a atual situação da empresa não permite remuneração de capital, de outro lado, o índice IPCA manterá os créditos "com o mesmo valor ao longo do tempo".

Outrossim, Entende a DAAP que, como tem costumeiramente ocorrido em outras Recuperações Judiciais, dentre elas, da EUCATEX, KWIKASAIR, PANASHOP, dentre outros, outras formas alternativas de recuperação da empresa, e de pagamento aos credores podem ser propostas, alteradas ou mesmo viabilizadas na Assembléia Geral de Credores.

754

Tais planos podem constituir em formação de sociedade de credores, concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar, e até mesmo a "conversão" da DAAP em sociedade por ações.

O principal plano que se submete à alternativa do pagamento através da geração de caixa, é feito através da VENDA DA EMPRESA, seja através da cessão das quotas, ou pela aquisição do estabelecimento empresarial como um todo.

Neste caso, no caso de venda da empresa, os CREDORES deverão receber a vista seus créditos, com deságio de 50% se dentro do exercício de 2009, 45% se em 2.010%, regredindo o deságio 3% ao ano posteriormente, da mesma forma como o pagamento aos credores com garantia real.

VI - CONCLUSÃO

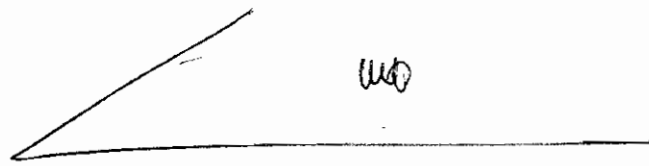
O Plano de Recuperação Judicial como ora proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da DAAP.

O presente, cumpre a finalidade da lei de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de fluxo de caixa, de probabilidade de pagamento aos credores, bem ainda, com laudo avaliatório rigorosamente formulado.

Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstra a viabilidade econômica da DAAP através de diferentes projeções financeiras (DRE), que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores, aliada a liberação de valores e bens pertencentes a empresa, bloqueados pelas instituições financeiras.

Importante ainda salientar que um dos expedientes recuperatórios, ao teor do artigo 53 de referida lei, é a 'reorganização administrativa', com o afastamento da anterior Presidente da empresa que estava gerindo a empresa de forma insatisfatória.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira da empresa DAAP é medida que trará benefícios a sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras, de marketing e de reestruturação interna, em conjunto com o parcelamento de débitos são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, temos que, ao teor da Lei 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais e de credores para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, temos o presente plano como a cabal solução para a continuidade da empresa.



Otto Willy Gübel Júnior

OAB/SP 172.947

Otto Willy Gübel

DAAP Indústria Metalúrgica Ltda



Plano de Recuperação Judicial

Laudo Econômico – Financeiro

Como explicitado na peça jurídica que encaminha este laudo, trata-se de empresa qualificada, com produtos de alta aceitação no mercado, clientela fixa e fornecedores, bem como prestadores de serviço, interessados na sua recuperação e desenvolvimento.

A junção de decisões inadequadas, que imobilizaram capital em excesso, com outras decisões administrativas igualmente equivocadas, em combinação com o péssimo momento que a economia como um todo atravessou entre agosto de 2008 e março de 2009, em especial a indústria automobilística (cujo reflexo no Brasil iniciou em outubro de 2008), causou um colapso financeiro na empresa que culminou com a eminência da interrupção de suas atividades.

Seus donos, no entanto, diagnosticaram o problema a tempo e, ainda a tempo, iniciaram a implementação de medidas para sanear e dar vitalidade à empresa. Foram contratados consultores administrativos, das áreas industrial, comercial, e financeira, além de assessoria advocatícia especializada, e, ao serem diagnosticados os problemas cruciais, os contratados deliberaram, elegeram e participaram das implementações das respectivas soluções, mesmo antes de iniciar formalmente a Recuperação Judicial.

Foi dessa forma que a reestruturação dos estoques, dos investimentos feitos até então e a fazer, seleção e direcionamento das principais atividades comerciais e do correspondente processo produtivo e, conseqüentemente, das compras, contratações, e demais custos administrativos, de vendas e gerais foi analisada ponto a ponto e iniciada. Essa readequação geral da empresa passou pelo necessário enrijecimento do controle de caixa e está agora na fase de revisão dos serviços de contabilidade e geração de informações. Futuramente um sistema integrado será implementado para complementar e auxiliar na administração geral da empresa.

O Plano de Recuperação Judicial contempla toda a nova visão empresarial resumida acima e seus resultados, que começam a ser colhidos, embora seja conservador, não tomando nenhum risco conhecido em nenhum momento.

RECURSOS PARA OS PAGAMENTOS: todo o plano se baseia na geração de recursos de caixa obtidos através da operação da empresa. Referidos recursos serão basicamente oriundos de um faturamento que já existe e deve crescer com a retomada das operações, mas estão atualizados, para fins das projeções assumidas, com base em indicadores como o IPCA (Ata da reunião de 21.10.2009 do COPOM/BC) e o PIB (boletim Focus, do BC), aplicáveis a cada período, com crescimento que julgamos abaixo do que deverá ocorrer no período, que será pontuado pela Copa do Mundo e pelas Olimpíadas. Os detalhes destes cálculos estão na planilha Projeção da Geração de Recursos, anexa.

758

Importante adicionar que a empresa conta e continuará contando com parceria para desconto dos títulos até que sua situação como um todo se normalize; os juros correspondentes estão, obviamente, descontados da geração de caixa.

FORMA DE PAGAMENTO DOS CREDORES:

- Naturalmente os CREDORES TRABALHISTAS terão prioridade nos pagamentos; todos os saldos estão atualizados na base de 1% ao mês desde a protocolização do pedido até o momento do pagamento de cada parcela.
 - Os créditos com valor igual ou menor que 3 salários mínimos serão pagos dentro dos 30 dias seguintes ao da aprovação do plano, e
 - os demais créditos serão pagos em 12 meses a contar da citada data de aprovação.
- Os CREDORES COM GARANTIAS REAL terão seus pagamentos iniciados no sétimo mês seguinte ao da homologação do plano, ou seja, terão uma carência de 6 meses. Nesse sétimo mês e nos seguintes, receberão todo o caixa que resultar após o pagamento dos credores trabalhistas. Após esse período será aplicado, para o pagamento destes credores, 55% da geração mensal de caixa. Está prevista uma atualização correspondente a 4,30% ao ano (expectativa do IPCA para 2009) nos primeiros 12 meses, 4,41% (expectativa do IPCA para 2010) ao ano nos 12 meses seguintes e 4% ao ano nos demais anos, e a liquidação total da dívida com esta categoria de credores está prevista para 4 anos a contar da homologação do plano.
Um desconto de 30% do saldo inicial dos créditos (valor protocolizado da dívida) está previsto como forma de viabilizar a consecução do plano.
- Os CREDORES QUIROGRAFÁRIOS também terão a mesma remuneração anual dos credores com garantia real, mencionada acima. Os pagamentos sofrerão uma carência de 12 meses que ajudará a permitir que possam ser liquidados os credores trabalhistas, na forma da lei. Os pagamentos iniciarão no 13º. mês (Ano 2) a contar da data de homologação deste plano e contarão com 45% da geração de caixa até o Ano 5 quando passarão a contar com 100% dessa geração. Dessa forma, a conclusão dos pagamentos está prevista para o terceiro mês do Ano 10.
Neste caso, um desconto de 40% do saldo inicial da dívida protocolizada foi previsto para viabilizar a aplicação do plano.

Os pagamentos estão baseados na geração líquida de caixa e, como já afirmamos, essa geração está projetada de forma conservadora. Não obstante, será garantido um caixa mínimo de R\$ 50.000,00 a partir do mês 1 do Ano 1, reajustável anualmente do mesmo modo que foi reajustado o crescimento do caixa. Ainda, caso a geração de caixa seja superior ao projetado, a porção que superar ao ora projetado poderá ser destinada ao pagamento adicional dos credores através do direcionamento na mesma proporção estabelecida acima ou através de um leilão reverso com valor mínimo de desconto a ser aplicado sobre o saldo credor, a ser apregoado, dependendo apenas da eventual necessidade de investimento ou manutenção adicional do momento, que terão prioridade face serem também fatores geradores de recursos.

758

Com o acima fica garantido um pagamento mínimo mensal e sinalizado que referido pagamento pode ser ainda maior que o ora projetado na Demonstração da Aplicação do Plano anexa.

Outro ponto a esclarecer é de que todas as atualizações financeiras mencionadas neste Plano serão calculadas até o início dos pagamentos de cada parcela, ou seja, cobrirão todo o período entre a protocolização deste plano e sua homologação, que no momento é desconhecido e, depois, a cada mês até o final dos pagamentos, como forma de atenuar ou eliminar perdas dos credores.

Destaca-se, ao final, que o plano prevê ainda a possibilidade de aporte de capital por parte dos atuais donos, aporte de recursos por terceiros e até eventual arrendamento por terceiros desde que em qualquer caso, tanto os novos acionistas quanto os arrendatários se comprometam a, no mínimo, cumprirem as diretrizes aqui expostas.

O plano está baseado em dados, índices e projeções adequados e consistentes com a atual realidade da empresa; o mercado no qual ela atua está dando resposta positiva à sua retomada nas operações e as medidas já implementadas e por implementar são próprias e sólidas, tudo indicando qualidade firmeza nessa retomada.

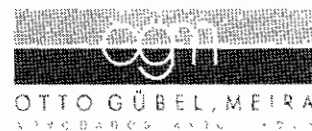
Referido plano e as informações para obtenção, atualização e alocação de recursos são claros, de origem conhecida e passíveis de execução, possibilitando a aceitação de sua aplicabilidade e permitindo a visualização de sua eficácia.

Entendemos, baseado no exposto, que se o Plano de Recuperação Judicial ora analisado continuar a ser praticado como foi iniciado, por ser consistente e viável, conduzirá a empresa de volta a uma situação saudável e pronta para crescimento ao longo de sua aplicação.



Otto Willy Gübel
Contador
CRC 1PA004178/T-6

DAAP Indústria Metalúrgica Ltda



759

Plano de Recuperação Judicial

PREMISSAS E APLICABILIDADE DO PLANO

O plano está baseado exclusivamente na geração de resíduo de caixa mensal suficiente para executar os pagamentos aos credores objeto da recuperação judicial.

Após um período crítico a empresa focou na sua reestruturação, contando com a ajuda de profissionais especializados nas áreas de finanças, comercial, de administração, jurídica e industrial, tendo passado a gerar, como resultado, caixa positivo. A partir dessa experiência, projetamos uma retomada das operações considerando geração moderada ou conservadora de caixa, como pode ser visto na planilha anexa, Projeção da Geração de Recursos (a solicitação da Recuperação Judicial foi necessária para viabilizar o reerguimento da empresa no concernente às salvaguardas de prazos e demais condições).

Destacamos que o crescimento projetado para o faturamento está ligado ao IPCA estimado pelo governo para 2010 (usamos 3,50% ao invés dos 4,41% informado pelo COPOM em 21.10.2009, considerando que estamos numa retomada) para o Ano 1 e, na sequência, crescimento igual ou inferior ao do PIB projetado para os anos seguintes (5% para o Ano 2, conforme informado no boletim Focus, do BC, para 2010), que são, na prática, anos que devem apresentar forte crescimento da economia, refletindo o aumento de atividade que deve resultar dos investimentos e retornos relativos a Copa do Mundo de 2014 e das Olimpíadas de 2016.

O pagamento dos credores trabalhistas foi projetado para cumprir integralmente a letra da lei, conforme indicado pelos advogados encarregados desta parte; a liquidação integral desses credores se dará no prazo de um ano após o aceite do plano e os saldos estarão atualizados a 1% ao mês de forma a não causarem nenhum prejuízo aos credores.

Os credores com garantia real serão pagos em 4 anos. Foi necessário solicitar um desconto de 30% sobre os saldos devidos e protocolizados, como forma de viabilizar o plano, entretanto, uma vez feita essa redução, os saldos resultantes serão atualizados com o IPCA projetado para 2009 no Ano 1 (4,30%) e para 2010 no Ano 2 (4,41%), bem como a razão de 4% nos anos seguintes, tudo na tentativa de minimizar as perdas dos credores. Esperamos, com isso, manter todo o equipamento dado em garantia dos créditos, imprescindível para a consecução do plano e recuperação da empresa. No Ano 1, todo o caixa gerado que sobrar após o pagamento dos credores trabalhistas será destinado, a partir do sétimo mês, a esta categoria de credores. Nos demais anos, será destinado 55% dos recursos gerados, até a liquidação total destes créditos.

Os credores quirografários terão tratamento idêntico aos credores com garantia real em tudo que se refere à atualização. Para que se possa assegurar a continuidade das operações da empresa, foi dada prioridade ao pagamentos dos credores trabalhistas e com garantia real no Ano 1, o que resulta em uma carência de um ano para o início do

760

pagamento dos quirografários, entretanto, a partir do Ano 5 toda a geração projetada de recursos será destinada a esta categoria de credores fazendo com que sua liquidação total seja estimada em 9 anos e três meses a contar da homologação (um ano de carência e 8 de pagamentos).


Apesar de o plano estar todo calcado em pagamentos a partir da geração operacional de resíduos de caixa, a empresa decidiu garantir um pagamento mínimo mensal de R\$ 50.000,00 a ser distribuído a todas as categorias de credores. Esse valor mínimo será corrigido anualmente pelos mesmos índices que corrigem o faturamento, aqui citados. Essa garantia decorre do fato de as estimativas arroladas neste plano serem conservadoras, permitindo esperar esse valor mínimo como resultante das operações, e do fato de os responsáveis estarem empenhados em dar credibilidade ao plano a ponto de colocarem garantias pessoais adicionais para sua consecução.

Por outro lado, na hipótese de os recursos gerados serem superiores aos ora projetados, hipótese com boas chances de se concretizar, a empresa dará a esse adicional uma das seguintes destinações, a ser decidida e negociada no momento oportuno:

- manutenções adicionais às já incluídas no fluxo de caixa que permitam melhoria na eficiência operacional;
- investimento em detalhes operacionais que, da mesma forma, venham resultar em adicional de eficiência operacional;
- pagamento proporcional a todas as categorias de credores ou criação de benefícios aos fornecedores que continuem a prestigiar a empresa ou ofereçam condições de fornecimento diferenciadas;
- leilões reversos: leilões de créditos a serem liquidados antecipadamente mediante um desconto mínimo a ser negociado; e,
- uma combinação de todos os fatores acima.

Ressalta-se que qualquer das opções acima tem como resultado final a antecipação da conclusão dos pagamentos que é, ao nosso ver, uma grande possibilidade em função dos critérios conservadores que norteiam este plano e da pujança que esperamos no arranque da economia com os eventos que estão por vir.

Em função de todo o exposto e por estarmos contentes por estarmos saindo de uma situação de possível insolvência para outra totalmente diferente, de recuperação, viabilização para cumprirmos nossos compromissos financeiros e com a sociedade, apresentamos o presente plano com forte dose de otimismo e segurança, cientes de que a recuperação da empresa é apenas função do aceite deste e do tempo que precisamos para operacionalizá-lo.



PROJEÇÃO DA GERAÇÃO DE RECURSOS

Durante 2009, diante da eminência de colapso da empresa, diversas atitudes saneadoras foram tomadas a partir da decisão de solicitar a Recuperação Judicial, e implantadas mesmo antes da protocolização desta.

Essas ações resultaram na geração de caixa com rígido controle de todas as verbas cujo resumo da média mensal foi utilizado como base para elaboração do Plano de Recuperação Judicial, como segue:

	<u>R\$</u>
Entradas líquidas de juros sobre descontos de títulos.	2.136.576
Custos e despesas	
Matéria prima, insumos, beneficiamento e outros	(1.384.154)
Folha de pagamentos, encargos, comissões, fretes etc	(395.057)
Serviços de terceiros e públicos, investimentos e outros	<u>(276.612)</u>
Soma dos custos e despesas	<u>(2.055.823)</u>
Caixa médio mensal operacional gerado no período	80.753
Outras despesas e receitas não operacionais	<u>(7.091)</u>
Média mensal da geração de caixa,	<u><u>73.662</u></u>

PROJEÇÃO DE CAIXA PARA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

ANO 1 - Média mensal do Fluxo de Caixa ajustado, conforme (2010) acima, acrescida de 3,5% (IPCA projetado - 4,41%)	76.240
---	--------

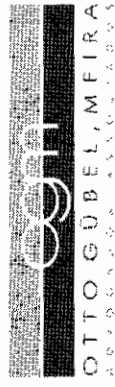
PROJEÇÃO DE AUMENTOS A CADA 12 MESES

ANO 2	-	5,00% PIB esperado para 2010 (bolet. Focus-BC)	80.052
ANO 3	-	5,30%	84.295
ANO 4	-	5,50%	88.931
ANO 5(2014)	-	5,70%	94.000
ANO 6	-	5,80%	99.452
ANO 7(2016)	-	5,80%	105.220
ANO 8	-	5,60%	111.113
ANO 9	-	5,50%	117.224
ANO 10	-	5,50%	123.671
ANO 11	-	5,50%	130.473

Projetamos uma evolução anual crescente e conservadora do PIB, iniciando por 5,3% (menor que o PIB de 2004 e 2007) subindo paulatinamente, passando pela **Copa do Mundo** e atingindo seu cume na véspera das **Olimpíadas**, quando estabiliza.



DAAP Indústria Metalúrgica Ltda



Plano de Recuperação Judicial - Demonstração da aplicação do Plano

Passivo Sof	Valores em reais												SOMAS
	REC. JUDIC. 40.072	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	TOTAL	
Passivo Trabalhista	616	2.969	2.143	1.815	1.453	1.219	982	743	501	267	0	0	31.404
Creditos inferiores a 2 Sal Min e juros 1% a.n	(31.404)												(31.404)
Pagamento integral													
Demais créditos e juros de 1% a.m	5.569	2.591	2.143	1.815	1.453	1.219	982	743	501	267	0	0	269.864
Pagamento de 112% ao mês	(24.900)	(24.900)	(24.900)	(24.900)	(24.900)	(24.900)	(24.900)	(24.900)	(24.900)	(24.900)	(24.900)	(24.900)	(288.984)
Saldo	309.228	259.108	236.789	214.267	191.510	169.525	145.310	121.863	98.182	74.264	50.106	25.707	0
Credores com Garantia Real	2.524.179	6.400	6.423	6.446	6.469	6.492	6.515	6.538	6.561	6.584	6.607	6.630	2.524.179
Crédito sob Recuperação Judicial	(757.254)												(757.254)
Desconto de 30% do crédito													
Avaliação mensal com base no IPCA (1)													
Pagamentos: Ano 1 - carência, Anos 2 a 5 e anos seguintes 55% do F. C. do ano (2)	1.766.925	1.722.955	1.788.787	1.811.702	1.786.853	1.721.844	1.678.874	1.631.342	1.585.948	1.541.254	1.496.158	1.451.174	2.152.221
Saldo	1.766.925	1.722.955	1.788.787	1.811.702	1.786.853	1.721.844	1.678.874	1.631.342	1.585.948	1.541.254	1.496.158	1.451.174	(1.982.147)
Credores Quirografários	3.374.249	22.556	22.475	22.395	22.315	22.235	22.155	22.075	21.995	21.915	21.835	21.755	3.374.249
Instituições Financeiras	5.939.606												5.939.606
Fornecedores	991.374												991.374
Outros	(4.122.051)												(4.122.051)
Desconto de 40% dos créditos													
Avaliação mensal com base no IPCA (1)													
Pagamentos: Ano 1 - carência, Anos 2 a 5 - 47% do F.C. e nos anos seguintes 100% (2)	44.312	22.315	22.395	22.475	22.556	22.638	22.717	22.798	22.881	22.963	23.045	23.127	3.374.249
Saldo	3.374.249	22.556	22.475	22.395	22.315	22.235	22.155	22.075	21.995	21.915	21.835	21.755	(5.339.606)
Passivo sob Recuperação - saldo	6.183.077	6.227.389	6.248.704	6.272.059	6.294.574	6.317.129	6.339.765	6.362.483	6.385.282	6.408.192	6.431.125	6.454.170	6.477.287
Saldo	6.183.077	6.227.389	6.248.704	6.272.059	6.294.574	6.317.129	6.339.765	6.362.483	6.385.282	6.408.192	6.431.125	6.454.170	6.477.287
Recursos utilizados para os pagamentos	8.258.230	8.273.488	8.278.730	8.284.970	8.290.887	8.296.777	8.302.700	8.308.608	8.314.500	8.320.378	8.326.240	8.332.088	8.337.922
Recursos disponíveis para os pagamentos	8.258.230	8.273.488	8.278.730	8.284.970	8.290.887	8.296.777	8.302.700	8.308.608	8.314.500	8.320.378	8.326.240	8.332.088	8.337.922
Recursos utilizados para os pagamentos - Fluxo de Caixa													
A distribuição para os pagamentos é feita conforme os percentuais indicados nas linhas de pagamentos de cada tipo do creditor, acima.													
Recursos disponíveis para os pagamentos													
Saldo													
SOMAS													

Explicamentos:

(1) Os índices de IPCA usados para atualização dos créditos são os divulgados pelo governo como segue:

4 a a ou a m = 0	- Ata de 146a reunião do COPOM, 21/10/2006
4 a a ou a m = 0	- IPCA projetado para 2010 usado no Ano 2
4 a a ou a m = 0	- IPCA utilizado para os demais anos
4 a a ou a m = 0	- Encimativa

O mês 1 do Ano 1 contém atualização relativa a dois meses, que representam outubro e novembro de 2005, para situar os créditos desde a data do pedido de processamento do Recuperação Recuperação até a apresentação deste plano.

(2) Referência à porcentagem aplicada sobre o Fluxo de Caixa gerado (F.C.), utilizada para o pagamento da categoria de credor.

762

763
a

amaral d'avila
engenharia de avaliações

CONSULENTE: DAAP INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA.

**OBJETO: Máquinas, equipamentos e veículos, Av. João Antonio Mecatti, 1221 -
Jardim Planalto - Jundiaí - SP.**

A AMARAL D'AVILA
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES,
tendo sido consultada para a avaliação
dos bens supra mencionados, vem
apresentar seus cálculos e conclusões
consubstanciados no presente

LAUDO DE AVALIAÇÃO

Nº 20.143/08

São Paulo-SP

Av. Prof. Ascendino Reis, 603 - Vila Clementino
CEP: 04027-000 - PARX/FAX: (11) 5904-7572

Rio de Janeiro-RJ

Av. Rio Branco, 1 - 12. Andar - Sala 1.201
CEP: 20090-003 - TEL: 21-2588-8202

ÍNDICE GERAL

1. INFORMAÇÕES GERAIS - SÍNTESE	3
2. INTRODUÇÃO - OBJETIVO	4
3. METODOLOGIA	5
4. VISTORIA	6
4.1. INSPEÇÃO DAS MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E VEÍCULOS	6
4.2. CÁLCULO DO VALOR DE REPOSIÇÃO	7
4.3. DETERMINAÇÃO DO FATOR DE DEPRECIAÇÃO	8
4.4. CÁLCULO DO VALOR EM USO	9
4.4.1. Critério Adotado	9
4.4.2. Valor em uso	9
4.5. VIDA ÚTIL REMANESCENTE	9
5. DESCRIÇÃO E AVALIAÇÃO	10
6. RESUMO DE VALORES	18
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	19
8. ENCERRAMENTO	20

Acompanham este laudo os seguintes anexos:

1. FOTOGRAFIAS
2. RELAÇÃO DE FORNECEDORES/FABRICANTES

1. INFORMAÇÕES GERAIS - SÍNTESE

ESPÉCIE: Laudo de Avaliação

SOLICITANTE: DAAP INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA.

OBJETO: Máquinas, equipamentos e veículos.

LOCAL: Av. João Antonio Mecatti, 1221 - Jardim Planalto - Jundiaí - SP.

FINALIDADE: Determinação do Valor em Uso.

DATA CONSIDERADA: Setembro de 2.008

VALOR RESULTANTE DA AVALIAÇÃO:

VALOR EM USO:

VALOR = R\$ 6.940.000,00

(seis milhões, novecentos e quarenta mil reais)

VALOR VÁLIDO PARA SETEMBRO DE 2.008

2. INTRODUÇÃO - OBJETIVO

Com o presente laudo objetiva-se a avaliação das máquinas, equipamentos e veículos, que se encontram instalados na Av. João Antonio Mecatti, 1221 - Jardim Planalto - Jundiaí - SP, conforme indicação do responsável da empresa consulente, levantamento efetuado "in loco" por nossos engenheiros e relação fornecida pela consulente.

Os objetos de tal avaliação, solicitada pela **DAAP INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA**, foram à determinação do VALOR EM USO, dado que tais informações poderão instruir eventual operação de venda dos bens considerados de forma individual, sendo que não foi objeto do presente laudo a constatação se os equipamentos estão livres de ônus ou se possuem alienação fiduciária. A data base, para o presente laudo foi Setembro de 2.008.

3. METODOLOGIA

Precedendo o laudo propriamente dito, convém, para uma melhor apreciação dos valores que dele constam descrever e expor os critérios, metodologia, nomenclatura, conceitos e fórmulas utilizados na elaboração do mesmo. A metodologia geral empregada na avaliação do ativo imobilizado baseia-se nas normas do IBAPE - Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias de Engenharia, e da ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas atendendo a norma 14.653-5 cujo nível de fundamentação obtido neste laudo foi **GRAU II**.

Além dessas normas, o laudo é respaldado em metodologia própria, praticada por esta empresa baseada em princípios amplamente aceitos. A seqüência da metodologia exposta neste laudo técnico de avaliação está de acordo com a relação dos tópicos abaixo relacionados:

1. Inspeção de máquinas, equipamentos e veículos industriais.
2. Cálculo do Valor de Reposição.
3. Determinação do Fator de Depreciação.
4. Cálculo do Valor em Uso.

4. VISTORIA

4.1. *INSPEÇÃO DAS MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E VEÍCULOS.*

Após reconhecimento das áreas em que os referidos máquinas, equipamentos e veículos estão depositados, a inspeção dos bens foi realizada considerando-se os seguintes itens:

- Existência do bem patrimonial, dentro da descrição e características técnicas especificadas;
- Estado de conservação;
- Condições de manutenção;
- Condições de operação;

De posse das informações obtidas junto à empresa e durante a inspeção das máquinas, equipamentos e veículos é possível à elaboração do relatório de inspeção, dentro do quais os itens de manutenção preventiva e corretiva, estado de conservação e operacional são classificados nos níveis: ótimo, bom, regular, ruim e péssimo.

4.2. CÁLCULO DO VALOR DE REPOSIÇÃO

O valor de reposição é por nós definido como sendo o valor atual para repor-se um determinado bem com as mesmas características técnicas e operacionais.

Com base em cotações, catálogos e/ou listas de preços solicitados junto a fornecedores, estabelecemos o valor de um bem novo agregando-se o IPI devido, quando aplicável. No caso de bens cuja produção atual esteja descontinuada, estabelecemos o valor de um similar com as mesmas características operacionais.

No caso de bens importados, a obtenção do valor de reposição foi efetuada, sempre que possível, a partir de tomada de preços obtidos diretamente dos fabricantes estrangeiros e/ou representantes, determinando-se o valor FOB na moeda original, devidamente acrescidos os impostos, taxas, fretes e demais despesas alfandegárias. Determinado o valor CIF, este é transformado pelo valor da taxa de câmbio na data-base considerada no laudo (venda).

O valor de novo de cada bem é acrescido ainda, se o caso, do custo de instalação. Dependendo de sua complexidade técnica, esta porcentagem varia entre 5 a 20%, de acordo com estudos de instalações efetuados por empresas que executam projetos, instalações e montagens industriais.

4.3. DETERMINAÇÃO DO FATOR DE DEPRECIAÇÃO

A vida útil de máquinas, equipamentos e veículos é estimada em função de fatores técnicos, físicos, econômicos e de obsolescência, conforme indicado na publicação "Tabela IV da Vida Útil para o cálculo de depreciação técnica e obsolescência", publicada no livro Engenharia de Avaliações - Editora Pini. Esta tabela foi extraída do livro "Perry Chemical Handbook" - 3a. edição, pág. 1.822. Na vida útil total está previsto o grau de obsolescência ao longo dos anos.

No presente caso, iremos adotar o método da *cota fixa* ou método da *linha reta*, que consiste em depreciar o bem por uma cota constante, ao longo de seu tempo de vida útil.

Abaixo segue-se a fórmula adotada, considerando o cálculo da depreciação em porcentagem.

O cálculo da taxa de decrepitude acumulada (D) é definido pela equação:

$$D = \left(\frac{\left(\frac{V_o - V_r}{T} \right) \times n}{V_o} \right) \times 100 \quad \text{desenvolvendo a equação temos que}$$

$$d = \left(\left(1 - \left(\frac{1 - V_r}{T} \right) \times n \right) + V_r \right) \times 100 \quad \text{onde}$$

d= depreciação percentual remanescente

V_o= Valor de novo

V_r= Valor residual

T= vida útil do bem

n= Idade

4.4. CÁLCULO DO VALOR EM USO

4.4.1. Critério Adotado

O critério específico para a elaboração do presente trabalho é o de:

VALOR EM USO

A definição ou conceito desse critério, de acordo com a norma Brasileira ABNT NBR 14.653-5:

“Valor em uso é o valor de um bem, em condições de operação, no estado atual, como uma parte integrante útil de uma indústria, incluídas, quando pertinentes, as despesas de projeto, embalagem, impostos, frete e montagem”.

4.4.2. Valor em uso

Será o produto do valor de novo pelo fator de depreciação, sendo:

$$Vd = Vt = Vo \times D(\%) \div 100$$

No presente caso foi considerado o custo das instalações neste montante.

4.5. VIDA ÚTIL REMANESCENTE

A vida útil remanescente é aquele período contado desde a data-base da avaliação até a data prevista em que o bem deixará de se economicamente utilizável para o fim a que se destina.

5. DESCRIÇÃO E AVALIAÇÃO

Neste capítulo é apresentada a relação da qual constam a descrição e avaliação de cada máquina/equipamento considerado no presente trabalho.

Os significados das abreviações contidas no cabeçalho da referida relação são:

- | | |
|--------|---|
| ITEM | - Número atribuído à máquina/equipamento. |
| QTDE. | - Quantidade existente do bem descrito. |
| CF | - Código do Fornecedor/Fabricante (favor reportar-se ao anexo que acompanha este trabalho). |
| FD | - Fator de Depreciação (vale lembrar que os dígitos expressos nesta coluna representam a porcentagem remanescente do valor de reposição). |
| V.U.R. | - Vida Útil Remanescente. |

A ultima coluna da tabela representa o VALOR EM USO, que é a informação procurada na presente avaliação.

ITEM	QTDE	DESCRIÇÃO	CF	VALOR REPOSIÇÃO	FD %	VALOR EM USO	V.U.R.
Daap Indústria Metalúrgica Ltda Av. João Antonio Mecatti, 1221 - Jardim Planalto - Jundiaí - SP. Máquinas e Equipamentos							
1	1	Prensa excêntrica fabricante JIN modelo H21-80 excêntrica tipo C nº série 7155125 capacidade 80 ton curso 320 a 240 mm velocidade 75 gpm altura do martelo fechado 240 mm ajuste do martelo 80 mm mesa 1000x560mm ano 2.007	18	98.674,31	96	104.634,24	24
2		Prensa excêntrica fabricante MSL modelo ENG 65T-C excêntrica tipo C nº série 12.770/08 capacidade 65 ton curso 90 a 23 mm velocidade 120 gpm altura do martelo fechado 23 mm ajuste do martelo 67 mm mesa 730x550mm ano 2.008	19	75.000,00	99	81.906,00	25
3		Prensa excêntrica fabricante Calvi excêntrica tipo C nº capacidade 125 ton curso 400 a 30 mm velocidade 50 gpm altura do martelo fechado 30 mm ajuste do martelo 370 mm mesa 1000x650mm	2	95.000,00	78	81.928,00	19
4		Prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo EL150 F6 excêntrica tipo C nº série 12181 capacidade 150 ton curso 130 a 10 mm velocidade 50 gpm altura do martelo fechado 450 mm ajuste do martelo 120 mm mesa 1000x800mm ano 2.003	13	180.000,00	82	162.360,00	20
5		Prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo ELC160 F6 excêntrica tipo C nº série 12304 capacidade 160 ton curso 140 a 20 mm velocidade 50 gpm altura do martelo fechado 450 mm ajuste do martelo 120 mm mesa 1000x800mm ano 2.004	13	240.000,00	86	225.984,00	21

ITEM	QTDE	DESCRIÇÃO	CF	VALOR REPOSIÇÃO	FD %	VALOR EM USO	V.U.R.
6		Prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo ELC160 F6 excêntrica tipo C nº série 12848 capacidade 160 ton curso 140 a 20 mm velocidade 50 gpm altura do martelo fechado 450 mm ajuste do martelo 120 mm mesa 1000x800mm ano 2.004	13	240.000,00	86	225.984,00	21
7		Prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo ELC160 F6 excêntrica tipo C nº série 12496 capacidade 160 ton curso 140 a 20 mm velocidade 50 gpm altura do martelo fechado 450 mm ajuste do martelo 120 mm mesa 1000x800mm ano 2.005	13	240.000,00	89	235.488,00	22
8		Prensa hidráulica fabricante Dan-Press capacidade 200 ton curso 600 mm velocidade 300 mm/s altura do martelo fechado 1000 mm mesa 1000x1000mm ano 1.988	8	189.000,00	35	73.180,80	7
9	1	Prensa excêntrica fabricante Gutmann modelo PETF80 excêntrica tipo C nº série 10231 capacidade 80 ton curso 120 a 21 mm velocidade 140 gpm altura do martelo fechado 99 mm ajuste do martelo 99 mm mesa 950x640mm ano 1.986	8	180.000,00	35	69.696,00	7
10	1	Prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo ELC 45 F2 excêntrica tipo C nº série 12228 capacidade 45 ton curso 80 a 12 mm velocidade 110 gpm altura do martelo fechado 275 mm ajuste do martelo 68 mm mesa 690x520mm ano 2.004	13	70.000,00	86	65.912,00	21
11	1	Prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo LA200 4C F5 excêntrica tipo excêntrica nº série 9711 capacidade 200 ton curso 270 mm velocidade 55 gpm altura do martelo fechado 500 mm ajuste do martelo 120 mm mesa 1090x870mm ano 1.998	13	700.000,00	64	492.800,00	15
12	1	Prensa hidráulica fabricante Gutmann capacidade 250 ton curso 270 mm velocidade 40 gpm altura do martelo fechado 500 mm mesa 1090x1050mm	8	898.000,00	28	276.584,00	5

ITEM	QTDE	DESCRIÇÃO	CF	VALOR REPOSIÇÃO	FD %	VALOR EM USO	V.U.R.
13	1	Prensa excêntrica fabricante JIN modelo JH21-80 excêntrica tipo C nº série 7155126 capacidade 80 ton curso 140 mm velocidade 75 gpm altura do martelo fechado 320 mm ajuste do martelo 80 mm mesa 1000x560mm ano 2.007	18	98.674,31	96	99.878,14	24
14	1	Prensa hidráulica fabricante Rio Negro modelo PDE-63 tipo hidráulica nº série 494-67-99 capacidade 300 ton curso 350 mm velocidade 300 mm/s altura do martelo fechado 690 mm mesa 1500x1300mm ano 1.994	21	350.000,00	50	190.960,00	11
15	1	Prensa excêntrica fabricante MSL modelo ENG 65T-C excêntrica tipo C nº série 12.769/08 capacidade 65 ton curso 90 a 23 mm velocidade 120 gpm altura do martelo fechado 23 mm ajuste do martelo 67 mm mesa 730x550mm ano 2.008	19	75.000,00	99	81.906,00	25
16	1	Prensa excêntrica fabricante MSL modelo ENG 65T-C excêntrica tipo C nº série 12.768/08 capacidade 65 ton curso 90 a 23 mm velocidade 120 gpm altura do martelo fechado 23 mm ajuste do martelo 67 mm mesa 730x550mm ano 2.008	19	75.000,00	99	81.906,00	25
17	1	Prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo TCI-320 F6 excêntrica tipo C nº série 13003 capacidade 320 ton curso 120 a 20 mm velocidade 35 gpm altura do martelo fechado 850 mm ajuste do martelo 120 mm mesa 1454x1000mm ano 2.008	13	710.000,00	99	775.376,80	25
18	1	Endireitador fabricante Tecnopress modelo Ealte M-300 nº série 102004144 largura máx 350 mm espessura 3 mm nº tracionadores 2 nº de rolos endireitadores 7 ano 2.004	4	111.162,00	86	99.912,41	21
19	1	Desbobinador fabricante Tecnopress modelo DVTM200ROT nº série 102004145 ano 2.004	4	38.000,00	86	34.154,40	21
20	1	Servo alimentador fabricante Tecnopress modelo Ultra nº série 166/04 potência 900W largura máx 200 mm espessura 3 mm ano 2.004	4	25.000,00	86	22.470,00	21

ITEM	QTDE	DESCRIÇÃO	CF	VALOR REPOSIÇÃO	FD %	VALOR EM USO	V.U.R.
21	1	Ponte rolante fabricante Samm modelo KSL-704/15 capacidade 20 ton tipo dupla viga apoiada vão 14.120 mm mecanismo de elevação talha de cabo de aço + sistema abastecimento de força comprimento 95m	22	423.830,20	96	510.715,39	24
22	1	Transformador fabricante Transformadores Jundiá n° série 20506 tensão entrada 13.800 volts tensão saída 127-220 volts potência 750 KVA e painel com chaves Secc. e disjuntores ano 2.007	24	72.000,00	97	97.776,00	29
23	1	Máquina 01 linha de corte longitudinal processo de corte composto de: desbobinamento, corte em tesoura rotativa e rebobinamento peso máx bobina 15 ton espessura máx 4,75mm min 1.06mm, largura da bobina máx 1.200mm min 200mm	6; 27	748.000,00	68	606.777,60	16
24	1	Máquina 02 linha de corte longitudinal processo de corte composto de: desbobinamento de 15 ton com elevador hidráulico n° 102 marca Marafon, corte em tesoura rotativa e rebobinamento peso máx bobina 15 ton espessura máx 2,55mm min 0,6mm, largura da bobina máx 1.400mm min 200mm	6; 27	706.000,00	68	572.707,20	16
25	1	Máquina 03 linha de corte transversal paralelo processo de corte composto de: desbobinamento, aplainamento, corte transversal paralelo peso máx bobina 15 ton espessura máx 2mm min 0,34mm, largura da bobina máx 1.580mm min 700mm com guilhotina marca Gutmann e mesa 4000x1500mm	6; 27	405.000,00	68	318.200,40	16

ITEM	QTDE	DESCRIÇÃO	CF	VALOR REPOSIÇÃO	FD %	VALOR EM USO	V.U.R.
26	1	Máquina 04 linha de corte transversal paralelo ou corte transversal angular processo de corte composto de: desbobinamento, aplainamento, corte transversal paralelo ou corte transversal angular peso máx bobina 15 ton espessura máx 2,25mm min 0,60mm, largura da bobina paralelo máx 1.700mm min 490mm e largura da bobina angular máx 1.500mm min 490mm com guilhotina marca Calvi e mesa 4000x2000mm	6; 27	409.000,00	68	321.343,12	16
27	1	Máquina 05 linha de corte transversal paralelo processo de corte composto de: desbobinamento, aplainamento, corte transversal paralelo peso máx bobina 2 ton espessura máx 4,75mm min 1,06mm, largura da bobina máx 600mm min 50mm com guilhotina Calvi capacidade 2350x2.5mm tipo M4000 n° 335 e mesa 4000x18"mm	6; 27	256.000,00	68	201.134,08	16
28	1	Máquina 06 linha de corte transversal longitudinal paralelo processo de corte composto de: desbobinamento, aplainamento, corte transversal paralelo/longitudinal peso máx bobina 15 ton espessura máx 2,65mm min 0,45mm, largura da bobina máx 1.500mm min 600mm com guilhotina Calvi capacidade 2050x1/8" tipo GM12FF n° GM0015 e mesa 5000x1600mm marca Evacon	6; 27	372.000,00	68	292.272,96	16
29	1	Guilhotina de corte transversal marca Newton tipo TM 9 comprimento mesa 3000 mm espessura l - 4,75 mm ano 1986	10	104.000,00	35	38.438,40	7
30	1	Guilhotina de corte transversal marca Imag modelo TI-XIII-ME n° 1856 capacidade 6,35mm comprimento mesa 1300 mm espessura l - 6,35 mm	9	56.500,00	75	44.375,10	18
31	1	Guilhotina de corte transversal marca Calvi capacidade 2050x1/8" tipo GM12FF n° GM0015 comprimento mesa 2000 mm espessura 0,6 - 2 mm - valor incluso na máquina 06	2		78	0,00	19

ITEM	QTDE	DESCRIÇÃO	CF	VALOR REPOSIÇÃO	FD %	VALOR EM USO	V.U.R.
32	1	Eletroerosão de penetração fabricante Engemaq n° série 144 modelo EDM 440NC tipo CN 40A ano 1997	7	70.000,00	61	47.185,60	14
33	1	Furadeira de coluna fabricante Yadoya modelo FY-S38 n° série 573 capacidade 38 mm rotação 80 a 1600 rpm curso 160 mm distância do fuso a coluna 380 mm	25	17.623,00	78	14.507,25	19
34	1	Fresadora fabricante Clever ano 2.001 n° 1622	26	34.000,00	75	26.703,60	18
35	1	Retificadora cilíndrica universal fabricante Magnun Cut modelo RU-1130 n° série 8309 distância entre centros máx 750 mm altura dos centros à mesa 135 mm diâmetro máx externo 5-200 mm retificação interna diâmetro 25 a 100 comprimento máx 100 mm ano 2.008	1	59.000,00	99	64.432,72	25
36	1	Retificadora plana fabricante Blohm modelo Simplex n° série 2584 comprimento máx 800 mm largura máx 400 mm altura máx peça 600 mm ano 1.959	6	150.000,00	42	69.960,00	9
37	1	Serra de fita fabricante Eversing modelo BS-250V n° série 0710332 tipo horizontal velocidade 25 a 75 rpm especificações da lâmina 25x0,9x3430 mm ano 2.008	23	15.000,00	99	15.636,60	25
38	1	Torno mecânico fabricante Nardini n° série EO KEK 4402 Mascote MS 205 barramento 1500mm	17	21.000,00	93	21.436,80	23
39	1	Lixadeira marca Ciol n° série 01185 modelo LC 3000	20	6.500,00	78	5.350,80	19
40	1	Rosqueadeira fabricante Dauer n° série 4141 velocidade 120 a 420 rpm modelo DM 25 ano 2.005	5	17.000,00	89	15.922,20	22
41	1	Máquina de solda em projeção fabricante IBMS n° série 2593 ano 2.008	12	45.000,00	99	46.739,70	25
42	1	Furadeira de bancada fabricante Motomil profundidade de furação 90 mm capacidade de furação 16 mm	3	800,00	99	830,93	25

ITEM	QTDE	DESCRIÇÃO	CF	VALOR REPOSIÇÃO	FD %	VALOR EM USO	V.U.R.
43	1	Furadeira de bancada fabricante Motomil profundidade de furação 90 mm capacidade de furação 16 mm	3	800,00	96	809,76	24
44	1	Furadeira de bancada fabricante Schulz profundidade de furação 90 mm capacidade de furação 16 mm modelo FBS-16 Tork	16	1.138,00	96	1.151,88	24
45	1	Furadeira de bancada fabricante Kone nº série 1709/169 ano 2.005 modelo KMB-32	15	13.000,00	89	12.175,80	22
46	1	Máquina de medição tridimensional fabricante Tesa nº série 08020021 campo de medida (X/Y/Z) 460x510x420 mm velocidade da medida máx 760 mm/s ano 2.008	11	51.000,00	99	55.494,12	25
47	1	Compressor de ar fabricante Kaeser modelo ASD40S nº série 1079	14	37.100,00	96	42.917,28	24
48	1	Secador de ar fabricante Fargon nº 21977 tipo THL0700 cap. 475m ³ /h	14	8.800,00	96	9.755,68	24
49	1	Separador de ar condensado fabricante Kaeser modelo 1000 nº série 1011	14	4.900,00	96	5.432,14	24
Valor Total						6.943.203,90	

6. RESUMO DE VALORES

Resumindo-se o valor obtido na presente avaliação, devidamente discriminados no capítulo anterior temos que o Valor em Uso, das máquinas, equipamentos e veículos armazenados/depositados na Av. João Antonio Mecatti, 1221 - Jardim Planalto - Jundiaí - SP, considerados no presente trabalho, para Setembro de 2.008, equivalem a:

VALOR RESULTANTE DA AVALIAÇÃO:

VALOR EM USO:

VALOR = R\$ 6.940.000,00

(seis milhões, novecentos e quarenta mil reais)

VALOR VÁLIDO PARA SETEMBRO DE 2.008

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A AMARAL D'AVILA Engenharia de Avaliações S/C Ltda., é uma empresa dedicada, entre outras, à área de engenharia de avaliações, inscrita no CNPJ sob nº 62.581.178/0001-20 e no CREA - Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia sob o número CREA/SP 0388093, afirma que sua conduta ética profissional é norteadada pela diretriz do CREA e do IBAPE /SP - Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias de Engenharia de São Paulo.

Declara ainda que não foi verificada a efetiva propriedade dos bens por não fazer parte do escopo do trabalho, e pressupõe a boa fé das informações que foram prestadas pelo consulente e por terceiros.

Cabe lembrar que a correta utilização deste trabalho implica na restrita aplicação dos seus resultados à finalidade que o mesmo foi elaborado.

Finalmente é importante citar que este trabalho é absolutamente isento de emoções, procurando focar unicamente os aspectos técnicos cabíveis, não concorrendo a AMARAL D'AVILA ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES para a compra dos bens que são objeto do presente trabalho.

8. ENCERRAMENTO


Encerrados os trabalhos, foi redigido e impresso este LAUDO, que se compõe de **20 (vinte) folhas** escritas de um só lado, tendo sido então todas rubricadas, menos nesta última, que vai datada e assinada.


Acompanham 2 (dois) anexos:

1. Fotografias
2. Relação de Fabricantes/Fornecedores

São Paulo, 25 de Setembro de 2.008.

FELTA AMARAL D'AVILA ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES


WALTER CHECON FILHO
CREA nº 139.071/D
Engenheiro Operacional Mecânico


JOÃO FREIRE D'AVILA NETO
CREA nº 90.899/D
Engenheiro Civil

1783
a

amaral d'ávila
engenharia de avaliações

ANEXO 1

FOTOGRAFIAS

São Paulo-SP

Av. Prof. Ascendino Reis, 603 - Vila Clementino
CEP: 04027-000 - PARX/FAX: (11) 5904-7572

Rio de Janeiro-RJ

Av. Rio Branco, 1 - 12. Andar - Sala 1.201
CEP: 20090-003 - TEL: 21-2588-8202

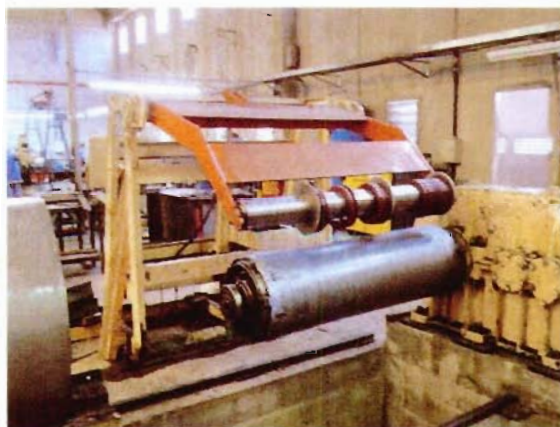
784



Detalhe do desbobinador - máquina 01 de corte longitudinal



Detalhe da tesoura rotativa - máquina 01 de corte longitudinal



Detalhe do enrolador - máquina 01 de corte longitudinal



Detalhe do desbobinador - máquina 02 de corte longitudinal



Detalhe da tesoura rotativa - máquina 02 de corte longitudinal



Detalhe da calandra - máquina 02 de corte longitudinal



Detalhe do enrolador - máquina 02 de corte longitudinal



Detalhe do desbobinador - máquina 03 de corte transversal paralelo



Detalhe do aplainador - máquina 03 de corte transversal paralelo



Detalhe da mesa de roletes - máquina 03 de corte transversal paralelo



Detalhe do desbobinador - máquina 04 de corte transversal paralelo



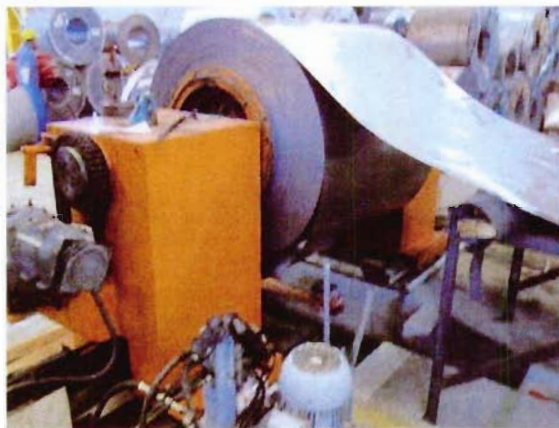
Detalhe do aplainador - máquina 04 de corte transversal paralelo



Detalhe do desbobinador - máquina 05 de corte transversal paralelo



Detalhe do aplainador - máquina 05 de corte transversal paralelo



Detalhe do desbobinador - máquina 06 de corte transversal paralelo



Detalhe do aplainador - máquina 06 de corte transversal paralelo



Vista da guilhotina de corte transversal marca Newton tipo TM 9



Vista da guilhotina de corte transversal marca Imag modelo TI-XIII-ME nº 1856



Vista da prensa excêntrica fabricante JIN modelo H21-80



Vista da prensa excêntrica fabricante MSL modelo ENG 65T-C



Vista da prensa excêntrica fabricante Calvi excêntrica tipo C nº capacidade 125 ton



Vista prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo EL150 F6 excêntrica tipo C



Vista da prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo ELC160 F6 excêntrica tipo C



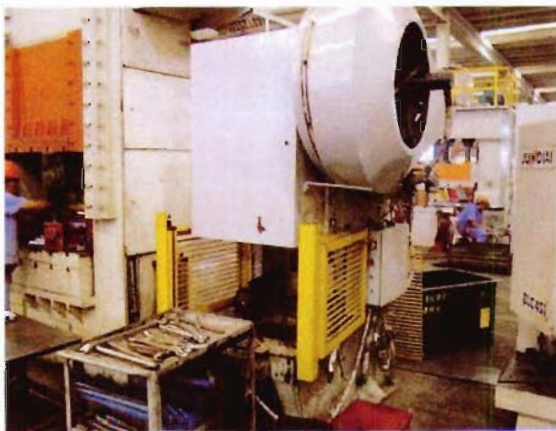
Vista da prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo ELC160 F6 excêntrica tipo C



Vista da prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo ELC160 F6 excêntrica tipo C



Vista da prensa hidráulica fabricante Dan-Pressse capacidade 200 ton



Vista da prensa excêntrica fabricante Gutmann modelo PETF80 excêntrica tipo C



Vista da prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo ELC 45 F2



Vista da prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo LA200 4C F5



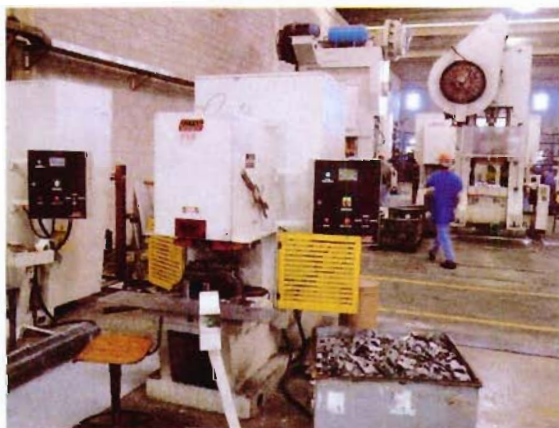
Vista da prensa hidráulica fabricante Gutmann capacidade 250 ton



Vista darensa excêntrica fabricante JIN modelo JH21-80 excêntrica tipo C



Vista da prensa hidráulica fabricante Rio Negro modelo PDE-63 tipo hidráulica



Vista da prensa excêntrica fabricante MSL modelo ENG 65T-C



Vista da prensa excêntrica fabricante MSL modelo ENG 65T-C



Vista da prensa excêntrica fabricante Prensa Jundiaí modelo TCI-320 F6



Vista do endireitador fabricante Tecnopress modelo Falte M-300



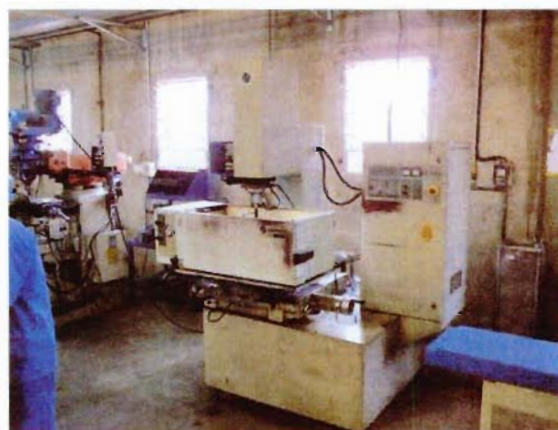
Vista do servo alimentador fabricante Tecnopress modelo Ultra



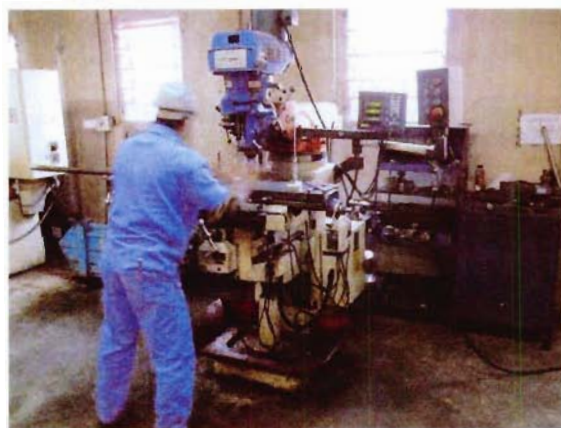
Vista do desbobinador fabricante Tecnopress modelo DVTM200ROT



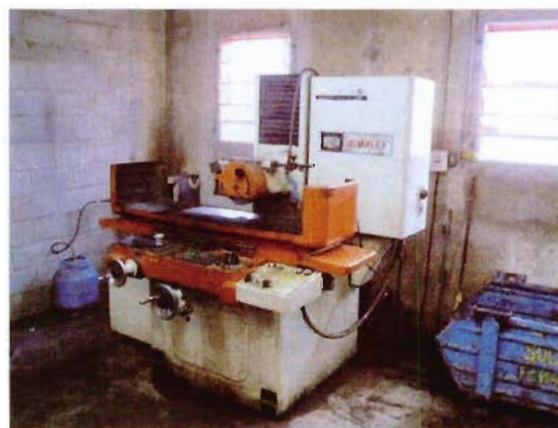
Vista da ponte rolante fabricante Samm modelo KSL-704/15



Vista da Eletroerosão de penetração fabricante Engemaq nº série 144



Vista da fresadora fabricante Clever ano 2.001 nº 1622



Vista da retificadora plana fabricante Blohm modelo Simplex nº série 2584



Vista do torno mecânico fabricante Nardini nº série EO KEK 4402 Mascote MS 205



Vista da serra de fita fabricante Eversing modelo BS-250V nº série 0710332



Vista da retificadora cilíndrica universal fabricante Magnus Cut modelo RU-1130



Vista da furadeira de coluna fabricante Yadoya modelo FY-S38



Vista do compressor de ar fabricante Kaeser modelo ASD40S nº série 1079



Vista do secador de ar fabricante Fargon nº 21977 tipo THL0700 cap. 475m³/h



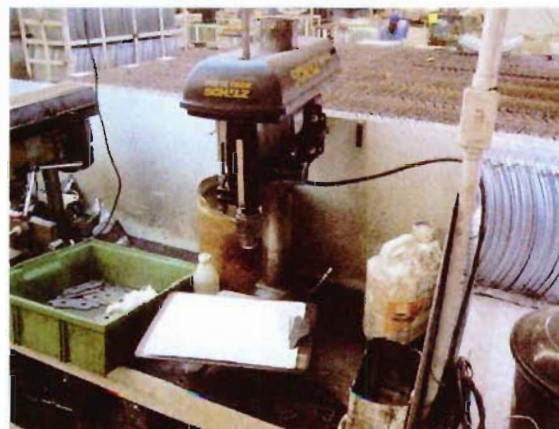
Vista do separador de ar condensado fabricante Kaeser modelo 1000 n° série 1011



Vista da máquina de medição tridimensional fabricante Tesa n° série 08020021



Vista da máquina de solda em projeção fabricante IBMS n° série 2593



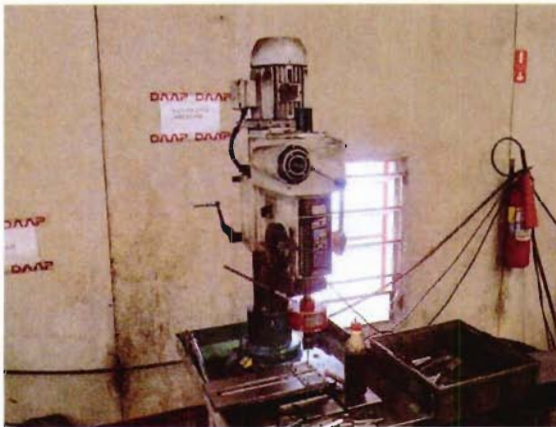
Vista da furadeira de bancada fabricante Schulz.



Vista das furadeiras de bancada fabricante Motomil



Detalhe da identificação da furadeira Motomil



Vista da furadeira de bancada fabricante Kone nº série 1709/169



Detalhe da furadeira de bancada fabricante Kone nº série 1709/169



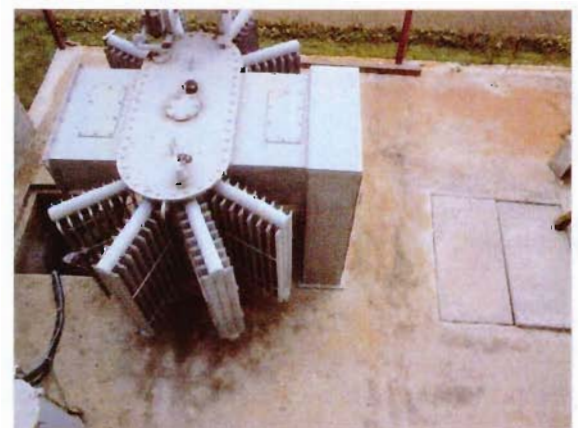
Vista da rosqueadeira fabricante Dauer nº série 4141



Vista da lixadeira Ciol



Detalhe da etiqueta de identificação da lixadeira



Vista do transformador de 750KVA

a

1794

amaral d'ávila
engenharia de avaliações

ANEXO 2

RELAÇÃO DE
FABRICANTES/FORNECEDORES



H95

RELAÇÃO DE FABRICANTES/FORNECEDORES:

Código do Fornecedor: 1

Nome: Bener Comercial

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (19) 3826-7373

Código do Fornecedor: 2

Nome: Calvi

Contato: Depto Vendas

Telefone: (11) 3385-8944

Código do Fornecedor: 3

Nome: Casa das Serras

Contato: Depto Vendas

Telefone: (11) 3311-6180

Código do Fornecedor: 4

Nome: Tecnopress

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 3834-0300

Código do Fornecedor: 5

Nome: Dauer

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 2711-1964

796
a

amaral d'avila
engenharia de avaliações

Código do Fornecedor: 6

Nome: Amaral D'avila Eng. de Avaliações

Contato: Depto Eletromecânico

Telefone: (11) 5904-7572

Código do Fornecedor: 7

Nome: Techmaq

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 3641-6600

Código do Fornecedor: 8

Nome: Gutmann

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 5093-8159

Código do Fornecedor: 9

Nome: Imag

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (19) 2113-2811

Código do Fornecedor: 10

Nome: Newton

Contato: Sr. Alex

Telefone: (19) 2114-7315



1797

Código do Fornecedor: 11

Nome: Hexagon

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 5525-6015

Código do Fornecedor: 12

Nome: IBMS

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 4614-5535

Código do Fornecedor: 13

Nome: Prensas Jundiaí

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 4039-8332

Código do Fornecedor: 14

Nome: Kaeser

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 5633-3030

Código do Fornecedor: 15

Nome: kone

Contato: Depto Vendas

Telefone: (19) 3451-1026



1798

Código do Fornecedor: 16

Nome: Magazinemais

Contato: Depto Vendas

Telefone: (11) 2409-7878

Código do Fornecedor: 17

Nome: Makfer

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 3434-9556

Código do Fornecedor: 18

Nome: Mega Tecnologia

Contato: Depto Vendas

Telefone: (11) 4529-4850

Código do Fornecedor: 19

Nome: Metalúrgica Souza

Contato: Depto Vendas

Telefone: (19) 3451-4470

Código do Fornecedor: 20

Nome: Metasil

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (19) 3935-8822



799

Código do Fornecedor: 21

Nome: Rio Negro

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 2293-8411

Código do Fornecedor: 22

Nome: Samm

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 4613-8133

Código do Fornecedor: 23

Nome: Sul Corte

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (54) 3289-6000

Código do Fornecedor: 22

Nome: Samm

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 4613-8133

Código do Fornecedor: 23

Nome: Sul Corte

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (54) 3289-6000



800

Código do Fornecedor: 24

Nome: Transformadores Jundiaí

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 4582-2129

Código do Fornecedor: 25

Nome: Yadoya

Contato: Depto de Vendas

Telefone: (11) 3931-2566

Código do Fornecedor: 26

Nome: Clever

Contato: Sr. Celso

Telefone: (11) 3115-6294

Código do Fornecedor: 27

Nome: Marafon

Contato: Sr. Fabio

Telefone: (19) 3423-1500