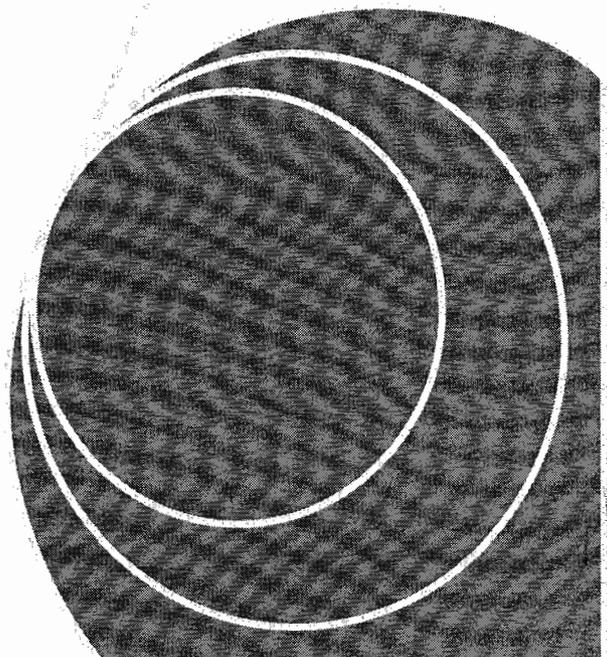


Plano de Recuperação Judicial Metalúrgica Fava Indústria e Comércio Ltda

O objetivo deste Plano de Recuperação Judicial (PRJ) é propor o reequilíbrio econômico e financeiro e social e superação da crise da empresa através de diretrizes novas no âmbito industrial, comercial, administrativo e financeiro.

São Paulo 2011



1826

Plano de Recuperação Judicial Metalúrgica Fava Indústria e Comércio Ltda

O objetivo deste Plano de Recuperação Judicial (PRJ) é propor o reequilíbrio econômico e financeiro e social e superação da crise da empresa através de diretrizes novas no âmbito industrial, comercial, administrativo e financeiro.

São Paulo 2011

N

2827

Sumário

I - Considerações Iniciais.....	01
II – Breve História da Requerente.....	02
III – Da origem da crise (quanto aos impactos para a Fava das flutuações do etanol e outros custos).....	04
<i>Gráfico I – Produção Brasileira de Aço Inoxidável.....</i>	<i>05</i>
<i>Gráfico II – Consumo Aparente de Aço Inoxidável (Brasil).....</i>	<i>05</i>
<i>Gráfico III - Evolução do faturamento Anual.....</i>	<i>06</i>
<i>Oscilações do Faturamento Bruto.....</i>	<i>06</i>
<i>Fatores Exógenos.....</i>	<i>07</i>
<i>Do Efeito Financeiro.....</i>	<i>08</i>
<i>Quadro Comparativo de Resultados 2010 e 2011.....</i>	<i>09</i>
<i>Dos Efeitos.....</i>	<i>10</i>
<i>Da Contabilidade.....</i>	<i>11</i>
IV - Objetivo do Plano de Recuperação Judicial e Proposições.....	11
<i>Quanto das proposições.....</i>	<i>14</i>
V – Proposta de Amortização da Dívida.....	16
<i>Quadro II – Relatório gerencial de fluxo de caixa projetado e RAD.....</i>	<i>18</i>
<i>Quadro III – Relatório gerencial das amortizações propostas.....</i>	<i>18</i>
<i>Quadro IV – Credores Trabalhistas.....</i>	<i>19</i>
<i>Quadro V – Credores Diversos.....</i>	<i>19</i>
<i>Quadro VI – Credores Outras Contas.....</i>	<i>20</i>
<i>Quadro VII – Credores Bancos.....</i>	<i>21</i>
VI – Conclusão.....	22
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	23

Ar

Anexos

Anexo I – Fluxo de caixa projetado para 10 anos (Anual)

Anexo II – Fluxo de caixa projetado para 10 anos (Mensal)

Anexo III – Balanço Patrimonial de 2008, 2009 e 2010

Anexo IV – DRE de 2008, 2009, 2010 e posição de 20/Jun/2011

Anexo V – Credores Trabalhistas

Anexo VI – Credores Quirografários

Anexo VII – Credores Bancários

Anexo VIII – Cadastro dos Credores



1826
1729

I – CONSIDERAÇÕES INICIAIS

1.1.A METALÚRGICA FAVA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA iniciam suas atividades em 24/02/1976, atualmente tem sede no município de Franco da Rocha na Avenida Itararé nº 1.500 – Parque Paulista, São Paulo/SP, devidamente inscrita no CNPJ/MF sob o nº 47.388.533/0001-56 e Inscrição Estadual sob o nº 312.006.846.115, vem através do presente, com amparo e fundamento no art.47 e art. 51 e demais artigos da Lei nº 11.101/05 requerer a homologação do PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL expondo os motivos, consequências e planejamento para viabilizar a superação de crise na qual a empresa se encontra.

1.2. Destarte, este Plano de Recuperação Judicial (PRJ) vem a propor o reequilíbrio econômico e financeiro e social e superação da crise da empresa.

1.3.O Plano atende plenamente aos artigos da Lei nº 11.101/05 que visam a Recuperação Judicial, cujo objetivo é viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte geradora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e mantendo o estímulo à atividade econômica.

1.4.Desta sorte, ao longo destas páginas verificaremos como se origina a crise momentânea da empresa, a situação no momento mais crítico da crise, mas também os fatores que assinalam para a recuperação sugerida por hora formatados em planilhas e outros instrumentos contábeis, econômicos e financeiros.

1.5. A demonstração do fluxo de geração de recursos deverá comprovar a viabilidade econômica da empresa e a capacidade de pagamento aos credores, dentro de prazos e condições propostos.

183

II - BREVE HISTÓRIA DA REQUERENTE

2.1.A METALÚRGICA FAVA é uma empresa do ramo industrial que fabrica produtos para as áreas hospitalar e odontológica. Opera no Brasil desde 1976, contribuindo para o bem estar social e desenvolvimento econômico da sua região e do país através dos produtos oferecidos e da mão-de-obra empregada.

2.2. Tem como principais linhas de atendimento produtos de inox, descartáveis, pontas odontológicas, entre outros segmentos e sua planta fabril tem aproximadamente 7.500m² (2.802,24m² de área construída), fica localizada no município e comarca de Franco da Rocha / SP.

2.3. Sua principal matéria prima, o inox, é um dos produtos de maior relevância para os atuais empreendimentos e estratégia econômica nacional ligados à prestação de serviços médico hospitalares.

2.4. Ao analisar a extensão em que os principais produtos da empresa estão relacionados verificamos que estão intimamente ligados às necessidades médico, odontológica e hospitalares cada vez mais crescente com a universalização da saúde.

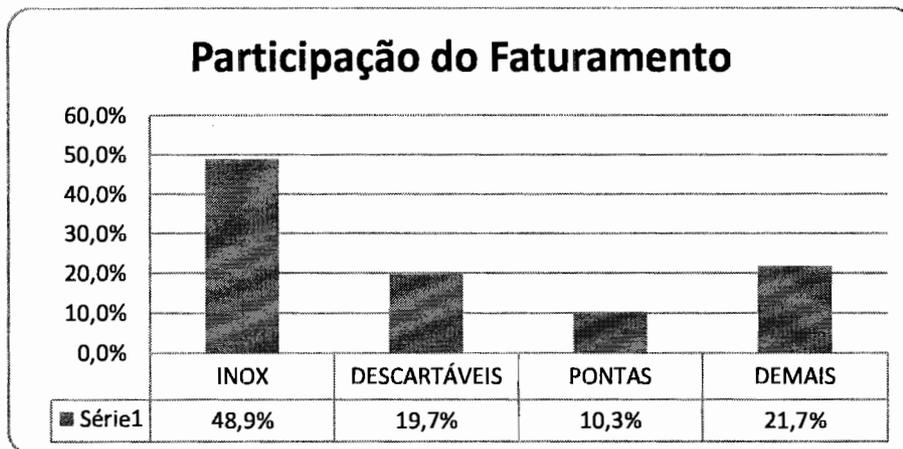
2.5. Não obstante, o alcance econômico da empresa não se restringe apenas à cadeia de negócios diretamente envolvidos em seus produtos, fornecedores ou como clientes e pós-clientes, mas também na geração de empregos diretos e indiretos que a atividade da empresa gera.

2.6. Neste aspecto, ou seja, no âmbito da geração de empregos, observamos que cerca de 48% do quadro de funcionários registrados está na empresa a mais de 5 anos ou 29% dos funcionários acima dos 10 anos de empresa.

2.7.A Metalúrgica Fava chegou a um padrão ímpar no mercado em que opera, sendo maior característica a qualidade de seus produtos assim como excelente atendimento oferecido no mercado nacional.

2.8. Centralizaremos nossa discussão nos itens de custos de maior relevância e participação do faturamento bruto a fim de ilustrar como a empresa centraliza sua carteira de produtos num segmento de risco.

2.9. Neste sentido veremos como os impactos das flutuações nos preços do Aço Inoxidável, assim como as oscilações do câmbio influenciam negativamente o resultado da empresa.



2.10. Na figura acima temos o esquema que identifica o fluxo do faturamento em termos de vendas percentuais da empresa com base na média de 2010 e 2011.

2.11. O Inox, principal insumo (e custo) da empresa provém principalmente da produção nacional. Não obstante, os produtos de Aço Inoxidável podem ser considerados como *commodities* por sua ampla diversidade de usos. Desta forma, variações em seus custos têm impactos relevantes na operação habitual da empresa.

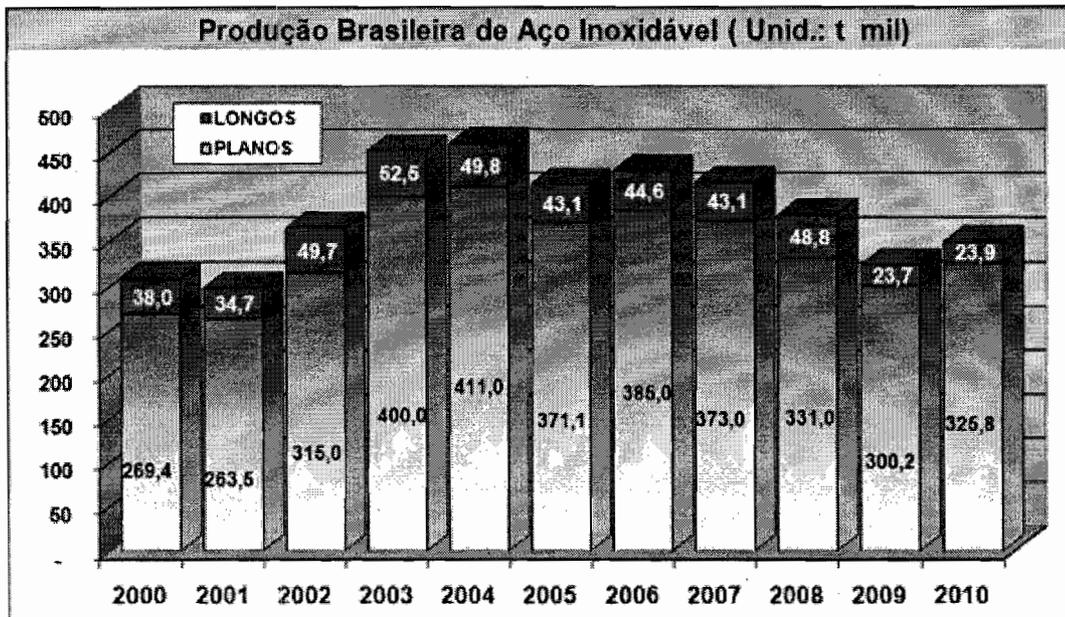
III - DA ORIGEM DA CRISE (QUANTO AOS IMPACTOS PARA A FAVA DAS FLUTUAÇÕES DOS CUSTOS INDUSTRIAIS E CUSTOS FINANCEIROS)

3.1.A METALÚRGICA FAVA fabrica produtos hospitalares e odontológicos. Atualmente sua principal linha de produtos em volume de vendas advém dos produtos derivados de inox. Iniciando com a fabricação de estojos, logo expandiu sua linha para bandejas, cubas e tambores, entre outros, motivada pela necessidade de oferecer produtos de alta qualidade aos profissionais da área, isso fez com que a empresa alcançasse uma posição de destaque e reconhecimento tanto no mercado nacional quanto internacional. Em 2002, inicia a produção de máscaras e toucas descartáveis em polipropileno.

3.2. Os principais itens de compras na composição de custos da METALÚRGICA FAVA, (o inox, o alumínio, as bobinas de TNT) são insumos que tem uma variação de preços significativa.

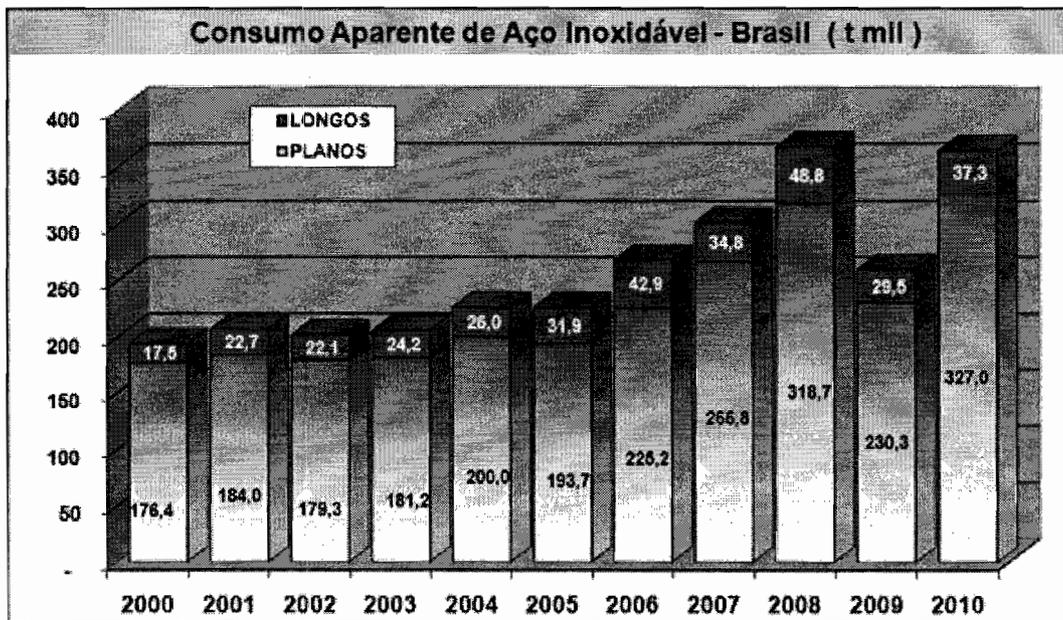
3.3. Entre estes, o Inox possui diversas características em sua utilização criando uma concorrência inerente ao insumo básico (aço inoxidável) que pode oferecer melhores condições para um determinado padrão de produção criando escassez em outros (como por exemplo, o Blanc - chapa de aço inoxidável).

3.4. Conforme se verificará nos gráficos a seguir, os movimentos de consumo e produção nacionais da matéria prima aço inoxidável seguem padrões de volume diferenciados indicando que a necessidade de consumo interna é ligeiramente maior do que o nível de produção. Isto indica que provavelmente há um movimento de importações sob a diferença do consumo e, mais, indica que qualquer oscilação na produção tende a atingir significativamente o custo desta matéria prima.



Fonte: <http://www.nucleoinox.org.br>

3.5. Na medida em que o custo do principal insumo doméstico aumenta no mercado local, as compras e participação das aquisições da empresa recuam expondo a empresa a um desequilíbrio operacional e de custos.



Fonte: <http://www.nucleoinox.org.br>

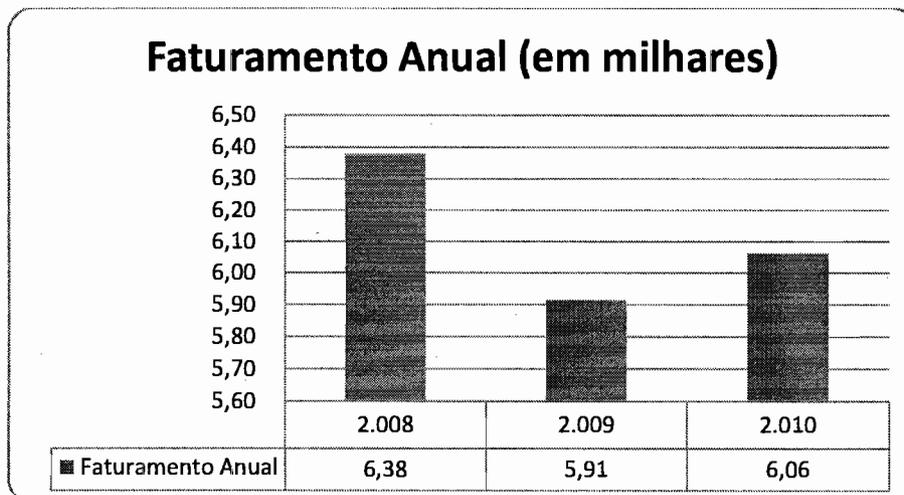
3.6.OSCILAÇÕES

DO

FATURAMENTO BRUTO:O mercadode produtos hospitalares e odontológicos tem uma característica específica, qual seja, o volume de vendas oscila de maneira muito forte no 1º trimestre, sobretudo com as linhas de metais, mas após este período há uma queda geral na demanda pelos produtos deste segmento. Nos outros trimestres a empresa procura atender um mercado mais pulverizado, com muitos concorrentes.

3.7. Conforme já salientado, a empresa detém um reconhecimento de sua marca e qualidades fortemente disseminado no mercado. Este fator permite mesmo em período de sazonalidade, manter um padrão mínimo de faturamento.

3.8. Porém, nos 3 últimos exercícios porém, verificamos que a empresa sofreu oscilações negativas no seu desempenho.



Fonte: Demonstrativos de 2008, 2009 e 2010 (Metalúrgica Fava)

3.9.Verifica-se que a queda média do faturamento foi de 2,5% ao ano no período demonstrado. Pode-se perceber que com a oscilação de faturamento acima ilustrada, a empresa tende a sofrer maior impacto na geração de caixa uma vez que gerou menos títulos credores a seu favor, mas com pouca flutuação no custo fixo.

3.10.FATORES EXÓGENOS:

Conforme já pontuamos a empresa sempre pautou sua atuação com base em dois “pilares econômicos”, a saber: qualidade de produto e qualidade de atendimento (leia-se, produtos para pronta entrega).

3.11. Desta forma, o padrão de qualidade exigido pelos gestores da empresa repercute em duas características quando são oferecidas no mercado: 1ª) referência de excelentes produtos com expectativa de longa duração em seu uso e 2ª) preços condizentes com seu padrão de qualidade.

3.12. Através de uma sondagem simples e, ou acompanhamento das cotações da empresa, infelizmente percebe-se que este segmento de mercado possui concorrentes com custos de venda (preços) menores, porém, muitas vezes entregam produtos de qualidade menor pressionando o comprador a assumir os riscos destas características inferiores.

3.13. Resumidamente, os preços dos produtos similares e ou concorrentes tende a ser menores dos que a empresa possui, porém, com um padrão de qualidade ligeiramente inferior. Isto tem afetado significativamente o nível de vendas da empresa.

3.14. Além destes fatores, soma-se o fato deste segmento de mercado ter produzido um número muito grande de concorrentes em determinadas linhas.

3.15. Além disto, o mercado tem criado produtos substitutos forçando uma troca de padrões de insumos. Neste sentido, temos que citar que a empresa tem uma destinação em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos finais, novas matérias primas, entre outros a fim de adequar às necessidades e evolução dos padrões do segmento nas linhas médico-hospitalar e odontológica.

3.16. Além destes fatores, soma-se o fato deste segmento de mercado ter produzido um número muito grande de concorrentes em determinadas linhas (concorrentes que nem sempre estão de acordo com os padrões de qualidade da Metalúrgica Fava).

3.17. DO EFEITO FINANCEIRO:

Conforme já citamos a empresa sempre baseou suas atividades pela manutenção de padrões de qualidade para seus clientes externos (produtos de boa qualidade e atendimento diferenciado), mas também para seus "clientes internos"¹, ou seja, para o quadro de colaboradores envolvidos nas atividades. Isto gera, naturalmente, um custo fixo considerável em relação ao faturamento bruto da empresa. Todavia, como já se citou neste estudo, a empresa sofre negativamente com as oscilações do faturamento. Consequentemente, seu capital de giro fica refém do custo fixo.

3.18. A capacidade de a empresa gerar caixa é derivada de vários fatores. Entre eles podemos destacar:

(a) prazos médios de recebimento e pagamento: a empresa iniciou um trabalho de racionalização dos prazos médios de pagamentos buscando programar mais adequadamente suas obrigações (priorizando o relacionamento com seus fornecedores) e encurtar o prazo médio de recebimentos a fim de não sofrer descompasso de caixa durante o mês corrente como ocorreu nos últimos exercícios;

(b) volumes transacionados: a empresa buscou insistentemente aumentar seu volume de vendas da maneira habitual, mas sem alterar os procedimentos e pessoas de sua equipe de vendas e

¹ Conceito derivado do Marketing cliente interno é todo o agente interno em uma empresa que faz parte de um elo das diversas atividades que compõem as atividades de uma firma, seja na produção, comercial, financeiro, etc.

(c) capacidade de geração de caixa: o descompasso de caixa inicialmente gerou falta de capital de giro esporadicamente, porém após 2 anos de queda do faturamento bruto o volume de vendas já não suportava as despesas e obrigações, obrigando a empresa a tomar capital de terceiros (bancos) e gerando uma despesa financeira incompatível com suas expectativas financeiras.

3.19. Resumidamente, a empresa buscou melhorar seu caixa, porém a falta de capital de giro motivou a necessidade de financiar a operação habitual com capital de terceiros (bancos) gerando uma despesa excessivamente alta no contexto das operações da firma prejudicando as operações.

3.20. Evidentemente, quase todas as empresas mantêm diversos graus operações com bancos. Todavia, com a Metalúrgica Fava a relação foi sempre desfavorável à manutenção dos negócios. Apenas para ilustrar segue o calculo do EBTIDA² para mantermos um contraponto técnico que da a dimensão econômica e negativa para a empresa no volume dá média de 1 faturamento por ano com despesas de origem financeira derivadas sobretudo das instituições bancárias.

QUADRO COMPARATIVO DE RESULTADOS	2010	2011
RESULTADO CONTÁBIL	(665.045,93)	(138.886,85)
RESULTADO COM EBITDA	(8.157,29)	132.195,90
DIFERENÇA	(656.888,64)	(271.082,75)

²Ebitda é a sigla em inglês para *earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*, que traduzido literalmente para o português significa: "Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização" (Lajida).

Termo muito utilizado por analistas financeiros na análise de balanços de contabilidade de empresas de capital aberto.

Para se chegar ao *Ebitda* de uma empresa ou empresas, é preciso utilizar a seguinte conta: lucro bruto menos as despesas operacionais, excluindo-se destas a depreciação e as amortizações do período e os juros

Fonte: <http://pt.wikipedia.org/> em 18/07/2011

3.21. DOS EFEITOS: A oscilação dos custos domésticos das matérias primas contribuiu para a redução do faturamento da empresa na medida em que a empresa opta por um padrão de produção calcada na QUALIDADE DE SEUS PRODUTOS (enquanto a concorrência se pauta por uma política de preços desleal) ao mesmo que implica na redução da margem bruta da empresa. Este ciclo é potencializado pela tática de vendas assumida pela empresa até aquele momento.

3.22. As oscilações das vendas geram um desgaste do caixa e capital de giro que fora substituído por linhas bancárias de ocasião.

3.23. Entendemos que os tipos contratados de capital de terceiros com os bancos não privilegiou a empresa em momento algum levando um numerário considerável de aproximadamente 1 faturamento ao ano em torno de despesas e custos financeiros. Não obstante, a composição e obrigatoriedade imposta pelas agências bancárias da manutenção de considerável soma de recebíveis com garantia de cobertura imobilizou ainda mais financeiramente a empresa.

3.24. Não obstante a empresa vem financiando maquinário a fim de melhorar o atendimento aos seus clientes reduzindo seus custos produtivos. Porém, a capacidade de geração de caixa não permite grande avanço neste sentido.

3.25. Devemos citar também que se trata de uma empresa de núcleo familiar que não observou a necessidade de investir mais vigorosamente na qualificação da gestão administrativa financeira até o momento do transtorno econômico.

3.26. Desta forma, a soma dos fatores apontados deprime o fluxo de caixa e capital de giro, inviabilizando a renovação de investimentos e forçando a empresa ao travamento financeiro e econômico.

1839

3.27. DA CONTABILIDADE: O quadro abaixo ilustra bem o momento de dificuldade da empresa, sob a ótica dos dados contábeis dos três últimos exercícios.

Quadro I – Evolução do desempenho da empresa (em R\$)

Metalúrgica Fava Indústria e Comércio Ltda						
DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO						
2008, 2009, 2010 e Mai/11						
DESCRIÇÃO	2008	2009	2010	20/06/2011	MÉDIA	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	6.378.480	5.914.992	6.062.440	1.723.213	1.960.463	100,00%
RECEITA BRUTA DE VENDAS	6.378.480	5.914.992	6.062.440	1.723.213	1.960.463	100,00%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	(1.136.861)	(1.003.678)	(1.116.378)	(302.407)	(347.011)	-17,70%
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	5.241.620	4.911.313	4.946.062	1.420.807	1.613.451	82,30%
(-) CUSTOS DOS PRODUTOS VENDIDOS	(3.932.915)	(3.806.634)	(4.007.200)	(1.059.393)	(1.243.744)	-63,44%
LUCRO BRUTO OPERACIONAL	1.308.705	1.104.679	938.862	361.413	369.707	18,86%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	(1.424.566)	(1.776.919)	(1.603.908)	(451.563)	(513.340)	-26,18%
DESPESAS OPERACIONAIS	(1.424.566)	(1.776.919)	(1.603.908)	(451.563)	(513.340)	-26,18%
OUTRAS DESPESAS					-	
RESULTADO FINANCEIRO LIQUIDO					-	0,00%
(=) LUCRO (PREJUÍZO) LIQUIDO OPERACIONAL	(115.861)	(672.239)	(665.046)	(90.150)	(143.633)	-7,33%
(=) LUCRO (PREJUÍZO) ANTES IRPJ E CSLL	(115.861)	(672.239)	(665.046)	(90.150)	(143.633)	-7,33%
LUCRO (PREJUÍZO) LIQUIDO DO EXERCÍCIO	(115.861)	(672.239)	(665.046)	(90.150)	(143.633)	-7,33%

3.28. Os efeitos contábeis são percebidos através dos resultados apontados. O prejuízo aumenta mais de 400% em média ao ano.

IV – OBJETIVO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL E PROPOSIÇÕES

4.1. O objetivo deste plano de recuperação judicial (PRJ) da METALÚRGICA FAVA é preservar sua unidade produtiva, seus ativos intangíveis (referência de qualidade, capacitação técnica, postos de trabalho, etc.) que permitam recompor seu fim social, suas linhas de crédito, participação de mercado, resgate e ampliação de receitas e consistência no resgate dos credores gerado no período de crise.

4.2. Este processo de recuperação econômico-financeira visa à manutenção e aperfeiçoamento das atividades e objetivo social da empresa possibilitando, juntamente com parceria de seus clientes e amplo debate com seus credores o alinhamento fabril, recolocação comercial no mercado, recomposição e ajuste de preços e adimplemento de suas obrigações correntes e históricas.

4.3. AMETALÚRGICA FAVA deve reconsiderar seu modelo de negócio industrial e econômico visando à recuperação da geração de caixa para atuar dentro das oscilações sazonais de seu mercado, sem comprometer a viabilidade de seu fluxo de caixa, mas também buscando o comprometimento de parte de seu resultado para saldar seu passivo dentro das premissas impostas pela Lei nº 11.101/05.

4.4. A empresa não possui capital de giro, fato corroborado pelo grau de endividamento incorrido e utilização de das linhas de empréstimos bancários e fornecedores. Entretanto, um fator positivo conjuntural da economia global já é visto no início de 2011 com a tendência a queda dos preços dos principais insumos, que amplia a competitividade a níveis suportáveis, e o resgate e diminuição das oscilações do faturamento equalizando melhor seus preços ao mercado.

4.5. Para minimizar o risco às variáveis externas (concorrência desleal e despesas financeiras excessivas) assim como recuperar a margem bruta a empresa opta por diversificar sua carteira de produtos incorporando à sua linha habitual os produtos e, ou serviços: *inserção da linha de produtos instrumentais, inserção de novos modelos para as linhas de metais, redução dos custos de produção com compra de maquinário mais moderno, racionalização da produção, nova estratégia de marketing e vendas visando novos nichos de mercado visando alavancar suas vendas com maior margem agregada.*

A

1841

4.6. Sem crédito com seus fornecedores e imobilidade de capital com bancos depreende-se que a empresa deve optar por reestruturação em seu modelo operacional, econômico, industrial e comercial.

4.7. Isto objetivando manter um nível mínimo de atividade que possua valor maior agregado que cubra os custos fixos e permita uma reserva de recomposição de caixa (**RRC**) e reserva para amortização da dívida (**RAD**).

4.7.1. Reserva de Recomposição de Caixa (**RRC**): a ser criada para recomposição do capital de giro, reservas de investimentos, contingências fiscais e judiciais;

4.7.2. Reserva para Amortização da Dívida (**RAD**): a ser criada e utilizada tão-somente para a liquidação das dívidas trabalhistas e quirografária com as garantias reais apresentadas na data do pedido de recuperação judicial.

4.8. Assim, a prioridade é reeducar o *modus operand* da empresa e dos sócios administradores controlando, sobretudo pelo regime de caixa e orçamentos, as projeções de necessidade e geração de caixa (desencaixe de caixa), disponibilidades, necessidades e produção de recursos e realocação comercial da empresa a ser iniciado em sequência ao deferimento de sua homologação judicial.

4.9. Outrossim, busca-se afastar a gestão antiga eivada de deficiências e, ou limitações a fim de substituí-la através das providências de estilo impostas pela Recuperação Judicial, por procedimentos de gestão mais técnicos e profissionais conforme à necessidade que a empresa se encontra aliada ao plano sugerido de recuperação e obrigações com credores.

QUANTO DAS PROPOSIÇÕES

4.10. Para deflagrar e consolidar a recuperação econômica da empresa, vários processos e premissas foram revistos e estão sendo implantados ou aperfeiçoados, entre eles: (a) incremento do mix de produtos com escopo de melhorar a margem bruta da empresa, (b) reestruturação do pátio fabril e melhorias na capacidade industrial, (c) investimentos e ajustes na planta fabril de modo a aumentar a qualidade e minimizar as perdas e ou devoluções dos produtos, (d) recolocação comercial e melhora na capacidade de negociação nas compras, (e) aperfeiçoamento do acompanhamento das negociações e fluxo de caixa – contratação de novos profissionais a fim de melhor gerir o departamento financeiro, (f) redução do desencaixe de caixa, (g) reestruturação do modelo de logística, (h) criação e acompanhamento dos custos por uma central de custos, (i) adequação dos custos *eMark-up*, (j) melhoria das margens brutas operacionais e (k) redução gradual das despesas e custos financeiros.

4.11. Ao longo deste processo de melhoramento do modelo de negocio econômico da empresa algumas prioridades serão operacionalizadas, conforme segue:

4.11.1. No primeiro exercício subsequente ao pedido de recuperação dar-se-á prioridade ao pagamento da dívida trabalhista em atendimento ao artigo 54 da Lei nº 11.101/05, inclusive respeitando a visão de negócio da empresa, qual seja, o respeito pelos colaboradores diretamente envolvidos.

4.11.2. Visto que a empresa encontra-se num nível de recuperação de suas atividades, necessita de um período de recomposição e geração positiva de caixa. Assim, além dos credores trabalhistas, também devem ser atendidos os credores fiduciários, visto que, por força de lei, não tomam parte do processo de recuperação. Procura-se atender aos credores de pequeno porte, em geral mais vulneráveis financeiramente.

4.11.3. Para atingir o objetivo da recuperação judicial a receita média mensal de partida foi estimada em aproximadamente R\$ 636.996,00 perfazendo um total acumulado anual de R\$ 7.643.955,00 (sete milhões seiscentos e quarenta e três mil, novecentos e cinquenta e cinco reais).

4.11.4. Todavia, espera-se uma maior acomodação do plano no prazo limite de 5 anos com prazo para adequação e implantação das primeiras medidas num prazo de 6 meses a partir do deferimento do pedido.

4.11.5. Além das disposições contidas no parágrafo 4.10, espera-se que o crescimento do faturamento associado à (a) forte redução das contas de devoluções, (b) controle do custo dos produtos vendidos no teto máximo de 62% do faturamento, (c) estudo e melhoria das margens agregadas a cada produto, (d) controle das despesas administrativas, (e) redução de 50% nas despesas financeiras e (f) despesas tributárias diversas num patamar máximo de 2% do faturamento; possibilite a recomposição de resultado da empresa e a consequente geração de caixa no médio e longo prazo.

4.11.6. Os custos variáveis diretamente ligados às vendas (impostos e gastos gerais com insumos) devem ser condicionados, com base na média histórica, ao patamar de no máximo 82% do faturamento. Este empenho será alcançado através da racionalização das linhas mix de produtos a serem melhor ajustados conforme as METAS DE REDUÇÃO E EQUALIZAÇÃO sugeridas.

4.11.7. As despesas fixas operacionais foram estimadas com base no quadro histórico da empresa e compõem o valor de R\$ 74.421,12 mensais ou 14,02% do faturamento e serão condicionadas a um crescimento máximo de 2,5% em relação à sua própria meta anual.

1844

4.11.8. Os recursos anualmente gerados citados nos itens 4.7.1. e 4.7.2. (RRC e RAD) deste capítulo pelas operações serão destinados à formação das duas reservas:

4.11.8.1. Reserva de Recomposição de Caixa (RRC): proposta de manter 1,2% mensalmente do faturamento bruto para recompor o descompasso de caixa, assim como, geração de capital de giro para redução imediata da utilização de créditos de terceiros e para futuras equalizações e reservas técnicas;

4.11.8.2. Reserva para Amortização da Dívida (RAD): proposta de manter 2% mensalmente do faturamento bruto amortizar o endividamento e passivo dentro das prioridades apontadas na Lei nº 11.101/05.

4.11.8.3. Reserva Investimentos e manutenção: serão compostas dentro das necessidades de geração de caixa da firma.

V - PROPOSTA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA

5.1. O plano prevê provisões mensais de Reserva para Amortização da Dívida (RAD) que constituirão MENSALIDADES aportadas pela empresa com o fim específico da amortização dos débitos inscritos no Quadro Geral de Credores.

5.2. Com base na Lei nº 11.101/05 o primeiro exercício o valor da mensalidade será de R\$ 152.879,00 (cento e cinquenta e dois mil, oitocentos e setenta e nove reais). O valor será destinado a cumprir:

5.2.1. Cobrir a dívida trabalhista de maneira em (a) 17,8% do RAD no primeiro exercício; e.

5.2.2. Destinar a cada credor quirografário percentual do RAD escalonado em (b) 40% para fornecedores diversos; (c) 32% para bancos e (d) 10% para despesas gerais contratadas. Todos os percentuais lastreados no item do parágrafo 5.2 deste capítulo.

5.2.3. Nos primeiros períodos é possível eliminar 39 dos 57 fornecedores da categoria "diversos" da empresa simplificando bastante o processo de acompanhamento da dívida. Igualmente pode-se optar em eliminar praticamente todos fornecedores das outras contas a pagar.

5.2.4. Nos demais meses, dar-se-á prioridade a bancos e fornecedores (diversos e outras contas a pagar) da seguinte forma: destinar a cada credor o percentual mínimo de (a) 50% para bancos; (b) 40% para fornecedores diversos; (c) 10% para despesas gerais contratadas. Todos os percentuais lastreados conforme o item do parágrafo 5.2 deste capítulo, ou seja, com base no valor projetado de RAD no plano sugerido.

5.2.5. Uma vez aprovado o plano, nos exercícios subsequentes ao segundo, haverá, em comum acordo com a assembleia de credores, a definição do quadro de amortização e destinação das verbas individuais com base em pelo menos 3/5 dos credores.

5.2.6. A programação para o RAD deverá obedecer, salvo qualquer outra condição macroeconômica adversa que imprima um remanejamento das premissas e condições sugeridas, as condições expostas no quadro da evolução de faturamento e destinação da **Reserva para Amortização da Dívida (RAD)** para os anos sugeridos no presente plano de pagamento e recuperação judicial proposto.

1846

PERÍODO	FATURAMENTO		Crescimento	RAD ANUAL	
	Anual	Mensal	%	Anual	Mensal
2º trimestre de 2011	7.643.955	636.996	20,00%	152.879	12.740
2012	8.981.647	748.471	17,50%	179.633	14.969
2013	10.149.262	845.772	13,00%	202.985	16.915
2014	11.367.173	947.264	12,00%	227.343	18.945
2015	12.617.562	1.051.463	11,00%	252.351	21.029
2016	13.879.318	1.156.610	10,00%	277.586	23.132

5.2.7. A proporcionalidade sugerida para pagamento será conforme elencado no quadro abaixo consideradas as prioridades elencadas na Lei nº 11.101/05.

PERÍODO	Crescimento
	%
2º trimestre de 2011	12,61%
2012	14,82%
2013	16,74%
2014	18,75%
2015	20,81%
2016	22,90%

5.2.8. Na página seguinte, segue a lista do passivo corrente total dos funcionários nas diversas modalidades existentes na posição oferecida pela empresa.

1847

	CREDORES FOLHA	VALOR	Part. %
1	VALORES DISCRIMINADOS NO ANEXO V	R\$ 27.204,21	100%

5.2.9. Na página a seguir, segue a lista dos fornecedores diversos, ou seja, aqueles diretamente envolvidos no processo de definição do produto (a diversificação em relação aos fornecedores de outras contas é meramente para controle interno do sistema).

	CREDORES DIVERSOS (VENCIDOS E A VENCER)	VALOR
1	INOX- TECH SERVICENTER LTDA.	R\$ 39.164,27
2	INOX-TECH COMERCIO DE ACOS INOXIDAVEIS LTDA.	R\$ 32.677,68
3	LITOGRAFIA BANDEIRANTES LTDA.	R\$ 22.122,81
4	ADAM'S AID CORPORATION	R\$ 20.508,77
5	IAA SURGICAL INSTRUMENTS COMPANY	R\$ 14.890,50
6	QUATRO CORTE LASER LTDA	R\$ 13.747,36
7	FITATEC INDUSTRIA DE FITAS DE ACOS RELAMINADOS LTD	R\$ 11.570,69
8	MOTORIND COM. DE COMP. ELETRO-ELETRONICOS LTDA.	R\$ 10.777,50
9	COMPANHIA PROVIDENCIA INDUSTRIA E COMERCIO	R\$ 9.273,01
10	MAMAPLAST IND. E COM. LTDA.	R\$ 7.875,82
11	MEC PRES IND. E COM. DE PECAS TORNEADAS LTDA.	R\$ 7.807,80
12	STRADA INDUSTRIA E COMERCIO TEXTIL LTDA.	R\$ 7.798,21
13	BRASEMBA IND. DE EMBALAGENS LTDA.	R\$ 7.545,78
14	MONTAIR SERVICOS E CORTES LTDA	R\$ 7.200,00
15	JVA RECURSOS HUMANOS LTDA	R\$ 5.091,55
16	ASFRAN COMERCIAL DE ALIMENTOS LTDA.	R\$ 4.872,70
17	IND. DE EMBALAGENS SANTA INES LTDA.	R\$ 4.694,67
18	INTERMEDICA SISTEMA DE SAUDE S/A	R\$ 4.583,91
19	ELEMENT SIX LTDA.	R\$ 4.192,04
20	AP COMERCIO DE GASES INDUSTRIAIS LTDA EPP	R\$ 4.117,00
21	ACTPLUS COM. E IND. DE TRANSF. PLASTICA LTDA.	R\$ 3.839,85
22	AWS ROLAMENTOS LTDA.	R\$ 3.592,00
23	MINAS CAP EMBALAGENS LTDA	R\$ 3.582,77
24	D&D MANUFATUREIRA LTDA	R\$ 3.531,75
25	EMIFRAN IND. DE ARTEFATOS PLASTICOS METAL. LTDA.	R\$ 2.838,00
26	PERFURABRAG INDUSTRIA TECNICA DE PECAS LTDA ME	R\$ 2.780,00
27	SUNNYVALE COM. E REPRES. LTDA.	R\$ 2.600,00
28	J.R. INDUSTRIA E COMERCIO DE ABRASIVOS LTDA.	R\$ 2.560,50
29	SHOCK METAIS NAO FERROSOS LTDA	R\$ 2.158,65

	CREDORES DIVERSOS (VENCIDOS E A VENCER)	VALOR	
30	OLGA S/A INDUSTRIA E COMERCIO	R\$	1.912,50
31	FERNANDA RODRIGUES NUCCI - ME	R\$	1.888,00
32	GLOBAL BROKER CONSULTING SERV DE COM EXTERIOR LTDA	R\$	1.880,00
33	CRYOVAC BRASIL LTDA.	R\$	1.791,31
34	ARMANDO BENEDITO MARCIANO - ME	R\$	1.600,00
35	VACON AMERICA LATINA LTDA	R\$	1.430,00
36	CIRURGICA BRASIL COML IMP LTDA	R\$	1.419,00
37	COMERCIAL FICAEI LTDA.	R\$	1.281,96
38	PONTOFRIO.COM COMERCIO ELETRONICO	R\$	1.198,00
39	DIACEL GD INDUSTRIA COMERCIO E IMPORTACAO LTDA	R\$	950,00
40	METASIL QUIMICA INDUSTRIA E COMERCIO LTDA.	R\$	947,10
41	MARONI TOOLS DISTRIBUIDORA DE USINAGEM LTDA	R\$	933,55
42	TOTAL PRATICA COMERCIO E CONFECcoes LTDA - ME	R\$	865,00
43	ITANAGRA COM.E REPARACAO OBJETOS ARTE LTDA ME	R\$	840,00
44	CONCEICAO APARECIDA GRANAI DADALTO ME	R\$	790,00
45	NICROTEX MATERIAIS P/ POLIMENTO LTDA.	R\$	760,00
46	GRAF REMOCOES LTDA	R\$	744,76
47	LAVAPANO TEXTIL LTDA	R\$	699,50
48	ATALANTA TOOLS COM ASS LTDA	R\$	622,50
49	COAD LTDA.	R\$	540,00
50	WORLD BIOS INFORMATICA LTDA	R\$	510,00
51	AC PRINT ETIQUETAS ADESIVAS LTDA	R\$	497,70
52	HAMAMOTO & NAKAMURA LTDA.	R\$	246,25
53	SANTIL ELETRO SANTA IFIGENIA LTDA.	R\$	236,30
54	KIT FILTER COMERCIO DE FILTROS LTDA-ME	R\$	219,00
55	RSM INDUSTRIA QUIMICA LTDA	R\$	190,00
56	CCF - CARVALHO COMPONENTES PARA FIXACAO LTDA	R\$	121,00
57	BSO TOOLS REPRESENTACOES COMERCIAIS LTDA	R\$	110,43
	TOTAL	R\$	293.219,45

5.2.10. Igualmente importante, abaixo segue a lista dos fornecedores outras contas a pagar, ou seja, aquelas contas de outros insumos e despesas envolvidas nas atividades fim ou subsidiárias da empresa.

	CREDORES OUTROS (VENCIDOS E A VENCER)	VALOR	
1	WAGNER A. ALBERTO ADVOGADOS ASSOCIADOS	R\$	11.820,00
2	SEGURO (GERAL)	R\$	4.886,76
3	ALUGUEL	R\$	4.269,18
4	PREFEITURA FRANCO DA ROCHA	R\$	747,28
5	SERASA CENTRALIZACAO DE SERV. DOS BANCOS S/A	R\$	658,83

1849

	CREDORES OUTROS (VENCIDOS E A VENCER)	VALOR	
6	ELETROPAULO	R\$	349,57
7	SABESP	R\$	254,75
	TOTAL	R\$	22.986,37

5.2.11. Abaixo segue a relação do endividamento bancário com as diversas modalidades e contas conhecidas na data do pedido informados pela empresa.

BANCO	CONTA	VALOR
Banco Santander – C/C – 13.000.199-9	REAL - Contrato 62/7085478	R\$ 33.333,33
Banco Itaú S.A - C/C - 18.334-1	Acordo	R\$ 335.000,00
Banco Santander – C/C – 13.000.199-9	REAL -Contrato 63/9651576	R\$ 48.888,89
Banco Santander – C/C – 13.000.199-9	REAL LEASING S/A ARREND. MERC.	R\$ 12.745,81
Banco Santander – C/C – 13.000.199-9	REAL LEASING S/A ARREND. MERC.	R\$ 201.066,00
Banco Santander – C/C – 13.000.199-9	Conta corrente	R\$ 99.202,68
Banco Santander – C/C – 13.000.199-9	Conta garantia	R\$ 25.443,92
Banco Safra - C/C - 014340-7	Conta corrente	R\$ 99.200,29
Banco Safra - C/C - 014340-7	Conta corrente	R\$ 14.129,01
		R\$ 869.009,93

Total Geral de Credores R\$ 1.212.419,96

1850

VI CONCLUSÃO

6.1. Conforme já foi citado, o objetivo deste plano de recuperação judicial (PRJ) da METALÚRGICA FAVA é preservar sua unidade produtiva, seus ativos intangíveis (referência de qualidade, capacitação técnica, postos de trabalho, etc.) que permitam recompor seu fim social, suas linhas de crédito, participação de mercado, resgate e ampliação de receitas e consistência no resgate do passivo gerado no período de crise.

6.2. Este processo de recuperação econômico-financeira visa à manutenção e aperfeiçoamento das atividades e objetivo social da empresa possibilitando, juntamente com parceria de seus clientes e amplo debate com seus credores o alinhamento fabril, recolocação comercial no mercado, recomposição e ajuste de preços e adimplemento de suas obrigações correntes e históricas.

6.3. O presente plano de recuperação Judicial tem por característica estudos e simulações econômicas baseadas nas informações até a data base de 15/07/2011 de natureza gerencial, financeiras e contábeis (até 20/06/2011) totalmente disponibilizadas pela contabilidade e departamentos gerenciais da empresa no período citado na Lei nº 11.101/05 em seu artigo 51º.

6.4. Não obstante, a permanência do diálogo com seus credores é de fundamental importância para sanar as dificuldades, superar o momento de crise e dar continuidade as atividades da empresa preservando assim seu fim social e econômico.

6.5. Enfim, a proposta de recuperação da empresa visa dar sustentação à economia gerada resgatando suas obrigações e oferecendo a oportunidade de ultrapassagem da crise a fim de buscar crescimento e vigor econômicos.

1851

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente Plano e Recuperação Judicial da Empresa METALÚRGICA FAVAINDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA visa tão somente à recuperação econômica do meio operacional da empresa a fim de não aumentar ou corroborar prejuízos já sofridos (por todos os agentes econômicos envolvidos, sejam os funcionários, fornecedores, entre outros).

Desta sorte, o afastamento da gestão atual alicerçado neste plano de recuperação do faturamento, capital de giro, associado ao planejamento de pagamento do passivo gerado, possibilitará menor impacto econômico.

Outrossim, a simulação e projeção de aumento do faturamento e das reservas especiais para amortização da dívida e recomposição do fluxo de caixa, tem por escopo solidificar o processo de recuperação da empresa.

Por fim, cabe lembrar que todas as simulações e projeções econômicas foram realizadas com base nas informações fornecidas diretamente pelos responsáveis da empresa (contador e gestores internos) e considerados os índices e fatores usuais de mercado não fugindo às características de nossa economia.



Gabriel Sebastian. V. Ribas

Cre/SP: 32.406

METALÚRGICA FAVA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

ANEXO I

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 10 ANOS (ANUAL)

São Paulo
2011

Fluxo de caixa gerencial projetado

Estruturação do plano de recomposição e pagamento do passivo

SIMULAÇÕES	Objetivos percentuais de crescimento pretendidos										TOTAL	
	Média Mensal	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
Faturamento Anual	R\$ 530.830	R\$ 6.389.963	100,0%									
Impostos	R\$ 98.013	R\$ 1.176.160	18,5%									
CMV / CPV	R\$ 336.476	R\$ 4.037.717	63,4%									
Margem Bruta %	R\$ 96.340	R\$ 1.156.086	18,1%									
Despesas Gerais / Administrativas	R\$ 74.421	R\$ 893.053	14,0%									
Despesas Financeiras	R\$ 54.304	R\$ 851.647	10,2%									
Despesas Comerciais	R\$ -	R\$ -	0,0%									
Despesas Tributárias	R\$ -	R\$ -	0,0%									
Despesas Operacionais	R\$ 128.725	R\$ 1.544.700	24,2%									
Outras receitas e aportes	R\$ -	R\$ -	-0,0%									
Investimentos e manutenção	R\$ -	R\$ -	0,0%									
Contas de transição	R\$ -	R\$ -	2,0%									
Resultado esperado %	R\$ (32.386)	R\$ (388.615)	-6,1%									
RRC	R\$ 6.370	R\$ 76.440	1,2%									
RAD	R\$ 10.617	R\$ 127.989	2,0%									
Resultado sem impostos (R / CS)	R\$ (45.371)	R\$ (692.463)	-9,3%									
Ponto de Equilíbrio Sujeito	R\$ 410.056	R\$ 4.920.671	77,2%									
*** Média Mensal baseada na média mensal de 2010 e 1º quadrimestre de 2011												
Amortização de dívida												
1ª FASE (PAGAMENTO FUNCIONÁRIOS)												
2ª FASE (PAGAMENTO FORNECEDORES DIVERSOS)												
3ª FASE (PAGAMENTO BANCOS)												
4ª FASE (PAGAMENTO FORNECEDORES)												
PAGAMENTOS PROPOSTOS												
BANCOS	R\$ 869.008,93	32,2%	50%	R\$ 49.227	R\$ 57.842	R\$ 65.361	R\$ 113.672	R\$ 126.176	R\$ 138.793	R\$ 138.793	R\$ 138.793	R\$ (317.939)
FORNECEDORES DIVERSOS	R\$ 263.219,45	40,0%	40%	R\$ 61.152	R\$ 71.853	R\$ 81.194	R\$ 90.937	R\$ 100.940	R\$ 111.035	R\$ 111.035	R\$ 111.035	R\$ 223.892
CONTAS A PAGAR	R\$ 22.998,37	10,0%	10%	R\$ 15.288	R\$ 17.963	R\$ 20.298	R\$ 22.734	R\$ 25.235	R\$ 27.759	R\$ 27.759	R\$ 27.759	R\$ 106.291
PESSOAL	R\$ 27.204,21	17,8%	0%	R\$ 27.212	R\$ 31.975	R\$ 36.131	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 66.114
TOTAL	R\$ 1.212.410,96	100,0%	100%	R\$ 152.879	R\$ 179.633	R\$ 202.866	R\$ 227.343	R\$ 252.351	R\$ 277.586	R\$ 277.586	R\$ 277.586	R\$ 80.359
Saldo Amortizado (p/ período)												
BANCOS	R\$ 819.762,96			R\$ 761.941,05	R\$ 698.579,81	R\$ 636.579,81	R\$ 582.908,06	R\$ 456.732,46	R\$ 317.939,28			
FORNECEDORES DIVERSOS	R\$ 232.067,81			R\$ 160.214,83	R\$ 79.020,54	R\$ (11.916,85)	R\$ (112.857,34)	R\$ (112.857,34)	R\$ (112.857,34)			
CONTAS A PAGAR	R\$ 7.898,46			R\$ (10.264,84)	R\$ (30.583,36)	R\$ (53.297,70)	R\$ (76.532,85)	R\$ (106.291,46)				
PESSOAL	R\$ (6.27)			R\$ (68.114,31)								
TOTAL	R\$ 1.059.540,86			R\$ 879.907,97	R\$ 676.922,69	R\$ 517.893,43	R\$ 265.342,29	R\$ (12.244,07)				

PREMISSAS
 Redução contínua das devoluções
 CPV máximo de 62%
 Despesas Administrativas crescem no máximo 2,5% a.a.
 Despesas Financeiras com redução de 30%

1834

METALÚRGICA FAVA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

ANEXO II

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 10 ANOS (MENSAL)

**São Paulo
2011**

1

Fluxo de caixa gerencial projetado

Estruturação do plano de recomposição e pagamento do passivo (resultados mensais pretendidos)

MÉDIA MENSAL	Percentuais de crescimento pretendidos				
	2011	2012	2013	2014	2015
Faturamento Anual	R\$ 636.996	R\$ 748.471	R\$ 845.772	R\$ 947.264	R\$ 1.051.463
<i>Impostos</i>	R\$ 117.616	R\$ 138.199	R\$ 156.165	R\$ 174.904	R\$ 194.144
<i>CMV / CPV</i>	R\$ 403.772	R\$ 474.432	R\$ 536.108	R\$ 600.441	R\$ 666.489
Margem Bruta I	R\$ 115.609	R\$ 135.840	R\$ 153.499	R\$ 171.919	R\$ 190.830
%	18,1%	18,1%	18,1%	18,1%	18,1%
<i>Despesas Gerais / Administrativas</i>	R\$ 76.282	R\$ 78.189	R\$ 80.143	R\$ 82.147	R\$ 84.201
<i>Despesas Financeiras</i>	R\$ 38.013	R\$ 38.963	R\$ 39.937	R\$ 40.936	R\$ 41.959
<i>Despesas Comerciais</i>	-	-	-	-	-
<i>Despesas Tributárias</i>	-	-	-	-	-
Despesas Operacionais	R\$ 114.294	R\$ 117.152	R\$ 120.081	R\$ 123.083	R\$ 126.160
<i>Outras receitas e aportes</i>	R\$ (127)	R\$ (150)	R\$ (169)	R\$ (189)	R\$ (210)
<i>Investimentos e manutenção</i>	-	-	-	-	-
Contas de transição	R\$ (127)	R\$ (150)	R\$ (169)	R\$ (189)	R\$ (210)
Resultado esperado	R\$ 1.442	R\$ 18.838	R\$ 33.588	R\$ 49.026	R\$ 64.881
%	0,2%	2,5%	4,0%	5,2%	6,2%
RRC	R\$ 7.644	R\$ 8.982	R\$ 10.149	R\$ 11.367	R\$ 12.618
RAD	R\$ 12.740	R\$ 14.969	R\$ 16.915	R\$ 18.945	R\$ 21.029
Resultado sem impostos (IR / CS)	R\$ (18.942)	R\$ (5.113)	R\$ 6.523	R\$ 18.714	R\$ 31.234
RESULTADO	R\$ (227.308)	R\$ (61.356)	R\$ 78.278	R\$ 224.564	R\$ 374.810
					R\$ 80.831
					7,0%
					R\$ 13.879
					R\$ 23.132
					R\$ 43.820
					R\$ 525.834

1855

1856

Metalúrgica Fava Indústria e Comércio Ltda

ANEXO III
BALANÇO PATRIMONIAL DE 2008, 2009 E 2010

São Paulo
2011

4

Metalúrgica Fava Indústria e Comércio Ltda
BALANCETE PATRIMONIAL
2008, 2009 & 2010

	2008	2009	2010	PASSIVO	2008	2009	2010
ATIVO				PASSIVO			
ATIVO CIRCULANTE	2.231.359,55	1.727.943,69	2.270.913,76	PASSIVO CIRCULANTE	1.923.218,20	2.137.021,49	3.302.003,95
DISPONIVEL	(344.151,99)	(968.245,12)	(439.323,58)	EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	531.428,95	169.110,96	574.050,72
CLIENTES	741.291,93	801.456,45	845.328,79	EMPRÉSTIMOS	-	-	-
DUPPLICATAS DESCONTADAS	(3.591,29)	-	-	FORNECEDORES	241.191,86	345.474,52	419.705,11
CONTA VINCULADA	8.000,00	24.992,16	-	OBRIGAÇÕES FISCAIS	613.377,48	622.145,02	1.358.794,71
ESTOQUES	1.708.610,62	1.776.484,54	1.784.881,64	OBRIGAÇÕES SOCIAIS	384.480,72	863.417,34	880.661,62
CRÉDITOS DIVERSOS	959,00	1.954,40	729,31	OUTRAS OBRIGAÇÕES	152.739,19	136.873,65	68.791,79
IMPOSTOS A RECUPERAR	22.730,15	33.340,82	19.920,00	PROVISÃO PARA FÉRIAS	-	-	-
ADIANTEAMENTO A TERCEIROS	96.511,13	50.893,23	51.514,66	PROVISÃO PARA IRPJ / CSLL	-	-	-
DESPESAS ANTECIPADAS	1.000,00	7.067,21	7.864,96				
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	22.000,00	26.594,35	70.192,54	PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	2.984.024,27	2.959.824,27	2.955.424,27
MUTUOS	-	-	-	PARCELAMENTOS	2.984.024,27	2.959.824,27	2.955.424,27
EMPRÉSTIMOS COMPULSÓRIOS	-	-	-	EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	-	-	-
INVESTIMENTOS TEMPORÁRIOS	-	-	-	OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS	-	-	-
DEPÓSITOS JUDICIAIS	22.000,00	26.594,35	70.192,54	OBRIGAÇÕES FISCAIS	-	-	-
OUTRAS CONTAS	-	-	-				
ATIVO PERMANENTE E DIFERIDO	664.942,32	881.127,93	790.096,18	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	(1.788.940,60)	(2.481.179,79)	(3.126.225,72)
INVESTIMENTOS	-	-	-	CAPITAL SOCIAL	545.000,00	545.000,00	545.000,00
IMOBILIZADO	1.529.091,64	1.670.102,28	1.705.392,51	RESERVAS DE CAPITAL	-	-	-
DEPRECIAÇÃO	(664.149,32)	(788.974,35)	(915.296,33)	RESERVA DE REAVALIAÇÃO	-	-	-
				LUCROS DISTRIBUÍDOS	-	-	-
				PREJUÍZOS ACUMULADOS	(2.333.940,60)	(3.006.179,79)	(3.671.225,72)
				LUCROS ACUMULADOS	-	-	-
				RESULTADO DO EXERCÍCIO	-	-	-
TOTAL DO ATIVO	3.116.301,87	2.635.665,97	3.131.202,50	TOTAL DO PASSIVO	3.118.301,87	2.635.665,97	3.131.202,50

1857

0

1858

Metalúrgica Fava Indústria e Comércio Ltda

ANEXO IV

DRE DE 2008, 2009, 2010 E POSIÇÃO DE JUN/2011

**São Paulo
2011**

4

Metalúrgica Fava Indústria e Comércio Ltda
DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO
2008, 2009, 2010 e Mai/11

DESCRIÇÃO	2008	2009	2010	20/06/2011	MEDIA	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	6.378.480	5.914.992	6.062.440	1.723.213	1.960.463	100,00%
RECEITA BRUTA DE VENDAS	6.378.480	5.914.992	6.062.440	1.723.213	1.960.463	100,00%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	(1.136.861)	(1.003.678)	(1.116.378)	(302.407)	(347.011)	-17,70%
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	5.241.620	4.911.313	4.946.062	1.420.807	1.613.451	82,30%
(-) CUSTOS DOS PRODUTOS VENDIDOS	(3.932.915)	(3.806.634)	(4.007.200)	(1.059.393)	(1.243.744)	-63,44%
LUCRO BRUTO OPERACIONAL	1.308.705	1.104.679	938.862	361.413	369.707	18,86%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	(1.424.566)	(1.776.919)	(1.603.908)	(451.563)	(513.340)	-26,18%
DESPESAS OPERACIONAIS	(1.424.566)	(1.776.919)	(1.603.908)	(451.563)	(513.340)	-26,18%
OUTRAS DESPESAS	-	-	-	-	-	0,00%
RESULTADO FINANCEIRO LIQUIDO	-	-	-	-	-	-7,33%
(=) LUCRO (PREJUÍZO) LIQUIDO OPERACIONAL	(115.861)	(672.239)	(665.046)	(90.150)	(143.633)	-7,33%
(=) LUCRO (PREJUÍZO) ANTES IRPJ E CSLL	(115.861)	(672.239)	(665.046)	(90.150)	(143.633)	-7,33%
LUCRO (PREJUÍZO) LIQUIDO DO EXERCÍCIO	(115.861)	(672.239)	(665.046)	(90.150)	(143.633)	-7,33%

1859