

508  
C

**PLANO  
DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

**JASOT INDÚSTRIA E COMERCIO  
LTDA**

*Jasot Ind. e Com.*

509

*"A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica." (LEI 11.101/05)*

## **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

**PLANO DE REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICO FINANCEIRA**

**DO**

**JASOT IND. E COM. LTDA**

**NO ÂMBITO DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

**JUNHO/2012**

SJO

## SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL.....	
1.1. Comentários iniciais.....	
1.2. Sumário dos objetivos básicos e comentários sobre a elaboração do plano de recuperação.....	
1.3. Sumários das principais medidas que serão tomadas visando o reequilíbrio da empresa...	
1.3.1. Administrativas financeiras .....	
1.3.2. Medidas de mercado .....	
1.4. Descritivo da estrutura societária.....	
2. HISTÓRICO DO “JASOT IND. E COM. LTDA” E RESUMO DE SUAS ATIVIDADES.....	
2.1 Início das atividades do “JASOT IND. E COM. LTDA” e sua trajetória.....	
2.2. Localização da “JASOT IND. E COM. LTDA”.....	
2.3. Produtos e Mercado de Atuação .....	
3. HISTÓRICO DO FATURAMENTO DO “JASOT IND. E COM. LTDA” .....	
4. BALANÇO SOCIAL DA EMPRESA E ASPECTOS AMBIENTAIS .....	
5. COMENTÁRIOS SOBRE O MERCADO .....	
5.1. O mercado de máquinas no Brasil .....	
5.2. Produção de maquinário.....	
5.3. As exportações .....	
5.4. Perspectivas de crescimento da produção .....	
5.5. Vantagens competitivas do Brasil no setor global.....	
6. COMENTÁRIOS SOBRE A ECONOMIA BRASILEIRA E IMPACTOS NO SETOR.....	
6.1. Comentários sobre o Produto Interno Bruto no Brasil .....	
6.2. Perspectivas para a crise mundial .....	
6.3. Impactos da crise econômica no setor.....	
7. PARTICIPAÇÃO DE MERCADO – MARKET SHARE .....	
8. COMENTÁRIOS SOBRE AS CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO ATUAL DA “JASOT IND. E COM. LTDA” .....	
8.1. Crise Mundial em 2008 .....	

511  
C

8.2. Juros e spreads bancários elevados .....	
8.3. Aumento de custos com mão de obra .....	
8.4. Aumento de custos com energia elétrica .....	
8.5. Aumento de carga tributária.....	
8.6. Valorização do câmbio .....	
<b>9. OUTRAS CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO – FATORES INTERNOS .....</b>	
9.1. Controle inadequado na apuração de custos .....	
9.2. Pagamentos excessivos de juros .....	
9.3. Estratégia ineficaz de crescimento .....	
<b>10. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (art. 53 da LEI 11.101) .....</b>	
10.1. Início da Reestruturação .....	
10.2. Medidas já adotadas – Administrativas e financeiras .....	
10.3. Medidas já Adotadas – Mercadológicas .....	
10.4 Outras medidas que serão adotadas pela administração .....	
10.5 Outras ações que poderão ser adotadas .....	
<b>11. SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ.....</b>	
11.1. Patrimônio Intangível – Marca, Pontos de Venda, Know-How, Clientes e Posição de Mercado.....	
11.2. Patrimônio Tangível – Maquinário e Infra-Estrutura – Laudo Anexo .....	
<b>12. COMENTÁRIOS QUANTO A VIABILIDADE ECONÔMICA DA EMPRESA (ARTIGO 53, LEI 11.101) .....</b>	
<b>13. CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES .....</b>	
<b>14. PREMISSAS UTILIZADAS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO .....</b>	
<b>15. PREMISSAS UTILIZADAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS E FLUXO DE CAIXA .....</b>	
<b>16. OUTRAS PREMISSAS UTILIZADAS NO PLANO .....</b>	
16.1. Premissas Gerais .....	
a) Carência .....	
b) Contagem de prazo para os pagamentos aos credores.....	
c) Atualização monetária dos saldos de cada credor, cronograma de pagamentos e saldo não utilizado.....	
d) Vinculação dos pagamentos a geração de caixa.....	
e) Credores não constantes da segunda relação de credores .....	
f) Alienação de Bens .....	
16.2. Novação da dívida .....	

512

17. PASSIVO TRIBUTÁRIO .....

18. PROPOSTA DE PAGAMENTO A CREDITORES .....

18.1. Planejamento de pagamento aos credores .....

18.2. Planejamento de pagamento aos credores Trabalhistas .....

18.3. Pagamentos a credores com garantia real.....

18.4. Pagamentos a credores quirografários .....

18.5. Quadro Resumo de Percentuais de Pagamento a Creditores em cada exercício .....

19. FALÊNCIA .....

20. ALTERAÇÃO DO PLANO E PERMISSÕES .....

21. CONCLUSÃO E RESUMO .....

513

## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL

### 1.1. Comentários iniciais

A Lei n. 11.101 de 2005 traz prevista a Recuperação Judicial de Empresas, com a apresentação para os credores de um plano econômico detalhado de recuperação visando à manutenção do negócio e do emprego dos trabalhadores, bem como o pagamento da totalidade dos créditos devidos.

Assim sendo, nos termos do art.53 da referida Lei, JASOT IND. E COM. LTDA, pessoa jurídica de direito privado regularmente inscrita no CNPJ/MF nº. 04.137.522/0001-90, vem pela presente apresentar o seu Plano de Recuperação Judicial, que, a seguir, é detalhadamente demonstrado.

Para elaboração do Plano de Recuperação, e, com a extrema vontade e força para atingir seus objetivos, o JASOT IND. E COM. LTDA., doravante simplesmente denominado "JASOT" contratou assessores jurídicos e consultores externos. Além disso, contou com a prestação de serviços dos colaboradores da empresa, diversos deles trabalhando na empresa há vários anos.

Esse Plano de Recuperação Judicial é apresentado incluindo demonstração de resultados e fluxo de caixa projetado para os próximos exercícios, permitindo a visualização adequada do comportamento financeiro futuro e, conseqüentemente, suas possibilidades para pagamento a credores.

Com base nos resultados projetados da "JASOT IND. E COM. LTDA" no presente Plano de Recuperação e, desta forma, considerados para efeito de análise e projeções de resultado.

Desta forma, a proposta de pagamento aos credores foi embasada nos resultados consolidados da Empresa.

512

## **1.2. Sumário dos objetivos básicos e comentários sobre a elaboração do plano de recuperação**

O presente Plano tem por objetivo reestruturar o JASOT IND. E COM. LTDA., para que o mesmo supere sua momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade aos negócios, fixando-se como importante Empresa no Município de Novo Hamburgo - Estado do Rio Grande do SUL (onde se localiza a sua atividade industrial, e onde estão centralizadas as atividades operacionais, administrativas, contábeis).

O presente Plano procura projetar que o "JASOT IND. E COM. LTDA" alcance um lucro operacional adequado e sustentável ao longo dos próximos anos.

Desta forma, 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. Sendo assim, as medidas identificadas no Plano de Reestruturação Operacional estão incorporadas a um planejamento estratégico da Empresa para os próximos exercícios.

Para a elaboração do presente Plano foram analisadas, dentre outras, as seguintes áreas: Estrutura Corporativa, Organizacional, Administrativa, Planejamento Estratégico em Vendas, Área Industrial, Planejamento e Controle de Produção, Custos, Compras, Logística, Marketing e Recursos Humanos. A análise destas áreas, em conjunto com a avaliação do desempenho financeiro da empresa, foi a base para nortear as ações a serem tomadas visando recuperar a empresa.

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento do mercado, baseado em premissas razoáveis e conservadoras.

Medidas adicionais, que serão avaliadas em detalhes 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.

515

### **1.3. Sumários das principais medidas que serão tomadas visando o reequilíbrio da empresa**

As principais medidas que já foram ou estão sendo adotadas no Plano de Negócios estão basicamente subdivididas em Medidas Administrativo-Financeiras e Medidas de Mercado.

Dentre as principais medidas, podemos inicialmente citar as seguintes:

#### **1.3.1. Administrativas financeiras**

- Redução de Custos;
- Busca de melhores fontes de financiamento das operações mercantis;
- Renegociação de taxas de financiamento operacionais;
- Recuperação de créditos vencidos;
- Reparcimento do passivo tributário;
- Otimização de rotinas administrativas;
- Gerenciamento das margens operacionais;
- Novas rotinas no gerenciamento de custos de produção e distribuição
- Otimização da capacidade fabril-nova linha de corte;
- Medidas visando recuperação de qualquer ativo possível, no âmbito cível ou administrativo;
- Controle efetivo de despesas através da implantação de centro de custos por área;
- Controle de margens operacionais por canal de vendas, produto e segmentação de mercado.

#### **1.3.2. Medidas de mercado**

- Medidas visando retomar o histórico de vendas de seus produtos.
- Realinhamento, de imediato, e revisão das políticas de produção e comercialização da empresa (turnos de trabalho, otimização de capacidade produtiva, etc.);
- Fortalecimento das políticas de exportação;
- Horizontalização das vendas;

Os comentários analíticos sobre cada uma dessas medidas de gestão que estão sendo tomadas pela empresa estão descritos em itens específicos neste documento.

516

#### **1.4. Descritivo da estrutura societária**

JASOT IND. E COM. LTDA têm como sócios diretos o Sr. José Ayrton dos Santos e o Sr. Orlando Theise , que são cotistas.

Apresenta-se, a seguir, quadro demonstrativo da composição societária:

<b>Cotistas</b>	<b>%</b>	<b>Nr. Quotas</b>	<b>Valores Em R\$</b>
José Ayrton dos Santos	50	395.000	395.000,00
Orlando Theise	50	395.00	395.000,00
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>790.000</b>	<b>790.000,00</b>

O sócio Orlando Theise retirou-se da sociedade em data de 15 de setembro de 2009, conforme Ata de Audiência em Ação de Dissolução de Sociedade.

## **2. HISTÓRICO DO “JASOT IND. E COM. LTDA” E RESUMO DE SUAS ATIVIDADES**

### **2.1 Início das atividades do “JASOT IND. E COM. LTDA” e sua trajetória**

A Jasot Indústria e Comércio de Máquinas e Equipamentos Ltda., iniciou suas atividades em 1974, fabricando inicialmente moinhos granuladores (máquinas utilizadas para moer sobras de materiais plásticos). Com base em projetos, a Jasot fabricou sua primeira máquina injetora no ano de 1984, e a partir daí vem investindo continuamente no desenvolvimento de novos projetos de máquinas mais sofisticadas e com tecnologia inovadora, visando suprir as necessidades do mercado nos mais diversos segmentos de injetados: automobilístico, peças técnicas, indústria de brinquedos, produtos hospitalares e calçadista dentre outros.

Situada em Novo Hamburgo, com matriz em São Paulo, a Jasot dispõe de um parque industrial de 10.000m<sup>2</sup> com modernos maquinários e funcionários capacitados em constante aperfeiçoamento para garantir maior qualidade dos produtos. Contamos ainda com uma equipe eficiente de assistência técnica localizada em pontos estratégicos do país para garantir maior agilidade na instalação e manutenção das máquinas, aumentando assim o tempo de produtividade. Com mais de 20 anos de mercado, a Jasot tem como maior preocupação a qualidade dos seus produtos. Isto é o que determina nossa posição no mercado, como uma

517

das principais fabricantes de injetoras com máquinas instaladas em todo o Brasil e países da América Latina.

## **2.2. Localização do Parque Industrial de “JASOT IND. E COM. LTDA”**

A empresa possui localização que lhe proporciona ótima condição logística, tanto para atendimento não só às vendas no Estado do Rio Grande do Sul bem como para todo mercado Nacional e Internacional.

## **2.3. Produtos e Mercado de Atuação**

O “JASOT IND. E COM. LTDA” atende ao mercado nacional e internacional comercializando máquinas injetoras de plástico em série ou sob pedido especial de forma a atender as necessidades peculiares de seus clientes.

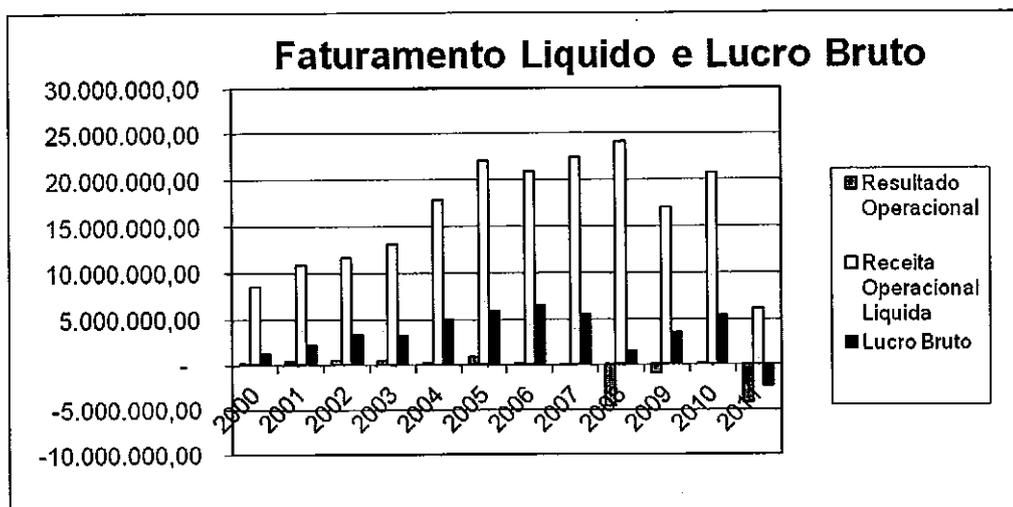
O “JASOT IND. E COM. LTDA” possui uma carteira de aproximadamente inúmeros clientes ativos, desde pequenas fabricas de calçados até industrias de grande porte.

Novos nichos de mercado estão sendo prospectados pela empresa tanto a nível nacional como a nível internacional, participando de eventos em sua área de atuação, a saber:

- Participação em Feiras industriais
- Feiras de negócios
- Eventos em práticas do mercado Brasileiro
- Workshops de mercado industrial, discussões políticas e econômicas das atividades do mercado

### 3. HISTÓRICO DO FATURAMENTO DO “JASOT IND. E COM. LTDA”

Nos últimos exercícios, o Grupo auferiu faturamento médio anual de R\$ 32.894.537,97 milhões, conforme demonstrado:



Como pode ser observado no quadro acima, a empresa apresentou uma trajetória de crescimento desde 2.004 em função do aquecimento do mercado interno e das exportações e também devido ao aumento da capacidade e implementação de novas tecnologias, o que permitiu a conquista de novos clientes.

#### 4. BALANÇO SOCIAL DA EMPRESA E ASPECTOS AMBIENTAIS

O “JASOT IND. E COM. LTDA” tem função social importante à medida que emprega número expressivo de funcionários de forma direta e um múltiplo muito superior indiretamente, e voltará a contratar mais, assim que consiga se recuperar. Isso aumenta a sua responsabilidade social, intimando-a melhor proteger o patrimônio humano formado por funcionários altamente treinados e totalmente dependentes do destino da organização.

- **Projetos internos**

Integração de novos colaboradores, apresentando os valores e cultura organizacional da empresa bem como as informações relativas aos procedimentos de trabalho que envolvem as boas práticas de fabricação (BPF), higiene e saúde no trabalho, prevenção de acidentes e demais informações pertinentes à indústria.

Eventos realizados pela CIPA – Comissão Interna de Prevenção de Acidentes: semana interna de prevenção de acidente de trabalho (SIPAT), palestras informativas ao longo do ano, treinamento aos funcionários eleitos.

Treinamentos destinados ao aperfeiçoamento das atividades da área de produção, sistema de garantia da qualidade, programas de autocontrole exigidos pelo MAPA, que tornam a empresa apta à exportação, inclusive o APPCC (Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle – HACCP) Treinamentos oferecidos pelo Departamento de Relações Humanas, visando o desenvolvimento das lideranças, motivação dos colaboradores, despertando-os para o crescimento profissional e pessoal.

Enfim, O JASOT IND. E COM. LTDA, além de geradora de empregos, renda e impostos, tem uma profunda preocupação com o social, participando e contribuindo ativamente em projetos e ações sociais que buscam interagir com ambiente onde atua, beneficiando a coletividade e fazendo o seu papel como integrador social.

520

## **5. COMENTÁRIOS SOBRE O MERCADO DE MAQUINAS INJETORAS**

### **5.1. O mercado de máquinas no Brasil**

### **5.2. Produção de maquinário:**

### **5.3. As exportações**

### **5.4. Perspectivas de crescimento da produção**

### **5.5. Vantagens competitivas do Brasil no setor global**

É indiscutível, portanto, a viabilidade operacional do “JASOT IND. E COM. LTDA”, pois o mercado onde ele opera vem apresentando históricos de expressivo crescimento. O próprio “JASOT IND. E COM. LTDA” nos exercícios de 2006, 2007 e 2008, obteve a impressionante crescimento de sua receita bruta, conforme já demonstrado no item 3 deste Plano. E é nesse cenário otimista e realista que o “JASOT IND. E COM. LTDA” se apóia no sentido de apresentar um plano de recuperação sustentável, demonstrando, que a partir de medidas internas de ajustes (dever de casa) aliado a vigorosa viabilidade do mercado em que opera sejam suficientes para cumprir todos os seus compromissos e voltar a rota de lucratividade da empresa permitindo assim a continuidade do cumprimento de seu objeto social.

521

## **6. COMENTÁRIOS SOBRE A ECONOMIA BRASILEIRA E IMPACTOS NO SETOR METALURGICO**

### **6.1. Comentários sobre o Produto Interno Bruto no Brasil**

O crescimento econômico do País, embora ficando abaixo das expectativas, em decorrência da crise mundial, vem apresentando trajetória de crescimento, conforme apresentado no gráfico a seguir demonstrado.

Pois bem, ainda que a taxa de crescimento do PIB brasileiro não tenha sido a desejável (4,8% em 2008), e potencialmente possível para o Brasil, mesmo assim, propiciou o crescimento das oportunidades para diversos setores, pois vários foram os segmentos que apresentaram crescimento substancial nos últimos anos até a crise mundial verificada a partir de setembro de 2008.

As últimas projeções econômicas indicam que a taxa do PIB para 2009 deverá ser no máximo da ordem de 0,5% a 1%. O novo ciclo de crescimento do PIB está eminentemente atrelado à reconquista da confiança nos mercados e no sucesso das ações público privadas para restabelecimento da normalidade e crescimento das operações mercantis.

### **6.2. Perspectivas para a metalurgia brasileira e a crise mundial**

Até a manifestação da crise mundial, o agro negócio seguia com sólidas margens de crescimento. Desta forma, o PIB (Produto Interno Bruto) do setor metalmeccânico brasileiro apresentou um desempenho considerado satisfatório em 2008, apesar também ter sido atingido pela crise mundial. Não fosse por isso, o crescimento no ano de 2008 que foi da ordem de 6%, poderia ter sido superior aos 7,89% registrados em 2007.

O mundo vem atravessando essa crise com os governos de maneira geral tentando, dentro de suas possibilidades, interferirem nos mercados para evitar uma recessão mundial.

Assim, o que se observa, até o momento, é que tecnicamente já estamos em recessão, só comparada ao *crash* de 1929.

Um dos reflexos imediatos da crise foi a redução drástica da concessão de crédito em todo o mundo. Com menos dinheiro à disposição e temor a recessão, houve queda no consumo mundial. Para amenizar tal impacto, Bancos Centrais de vários países baixaram as taxas de juros e implementaram ações visando incentivo ao consumo, inclusive redução de carga tributária em alguns segmentos.

Conseqüentemente, o que se vislumbra é que inicialmente a rentabilidade dos negócios em geral diminuiu, e que a tendência é uma pequena retomada no segundo semestre e 2009 com tendência de normalização para o ano de 2.013.

No setor de metalurgia de modo geral, a dificuldade de acesso a crédito junto a bancos no quarto trimestre de 2008 e primeiro trimestre de 2009 resultou em problemas de

522  
C

liquidez ao setor. Com a diminuição de recursos, os investimentos também diminuiriam inclusive quanto a insumos, o que pode implicar em menor produtividade, sendo que, em economia de mercado, a rentabilidade depende muito da eficiência da produção.

A crise, obviamente, alterou drasticamente o câmbio no quarto trimestre de 2008, com elevação das cotações do dólar frente ao real. Nesse cenário, diversas ações foram feitas pelo governo brasileiro para conter a cotação da moeda.

### **6.3. Impactos da crise econômica no setor metalúrgico**

Os primeiros efeitos da crise econômica enfrentada pelo mundo foram às restrições de crédito e a redução na demanda mundial. Como consequência, os preços das principais *commodities* diminuiriam, incluindo os produtos manufaturados e o petróleo.

O setor de carnes também sentiu os impactos da recessão da economia mundial.

Essa situação deve se estender, visto que, com a escassez de capital no mundo, as negociações internacionais deverão diminuir em valores e em quantidade.

Desta maneira, temos um cenário desafiador pela frente que exigirá do setor metalúrgico no Brasil não só competência e gestão profissional, mas também criatividade e inovação constante para superar a crise já instalada. E esse desafio precisa ser vencido.

## **7. PARTICIPAÇÃO DE MERCADO – MARKET SHARE**

Destaca-se a expressiva participação do “JASOT IND. E COM. LTDA” no mercado nacional conforme seu quadro de clientes atingindo os mais variados setores de produção de artefatos de plástico.

## **8. COMENTÁRIOS SOBRE AS CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO ATUAL DO “JASOT IND. E COM. LTDA”**

Quanto às causas que levaram o “JASOT IND. E COM. LTDA” a atual situação financeira, pode-se separá-las entre causas externas e internas. Apresenta-se a seguir o detalhamento dessas principais causas.

No Brasil, observa-se que nos últimos exercícios vem sendo concedidos reajustes salariais superiores aos níveis inflacionários, o que, conseqüentemente, trouxe reflexos aos dissídios de cada categoria de trabalhadores. Apresentamos, a seguir, quadro demonstrativo dos reajustes salariais concedidos aos trabalhadores do setor:

### **8.1. Exposição das causas concretas da situação patrimonial e das razões da crise econômico-financeira da empresa (Art. 51, inciso I, da Lei n.º 11.101/05:**

523  
C

### **8.1.1. Das causas concretas da situação patrimonial:**

As indústrias estabelecidas no território nacional, em especial na última década, enfrentaram e enfrentam diversos problemas conjunturais que extrapolam o seu poder de decisão.

Dentre estes fatos, destacamos as altas taxas de juros, elevação demasiada do custo da matéria prima, encargos sociais e fiscais.

No mercado da requerente, além de todos estes fatos sabidos, houve a permissão da entrada de produtos similares chineses, com preço de venda ao consumidor final que não pode ser combatido pela indústria nacional, pois o custo de fabricação é superior ao preço de venda do similar.

Assim, o mercado ficou restrito basicamente à comercialização por intermédio de agentes financeiros governamentais, tais como o FINAME.

A referida modalidade de financiamento constitui-se no pagamento do produto apenas na entrega do mesmo ao consumidor ou adquirente do maquinário, em prazos de até 60 (sessenta dias) após o evento.

O fabricante, em decorrência deste fato, tem de arcar com todos os custos de industrialização, o que, no ramo da requerente, é bastante elevado, tendo então que se valer de capital de terceiros, a altas taxas de mercado, o que originou a situação atual da empresa.

524  
C

### 8.1.2. Da situação pela análise dos Balanços

#### Patrimoniais:

A análise de Balanços é uma técnica originada por volta do ano de 1900, quando os bancos norte-americanos, através do Conselho Executivo da Associação dos Bancos do Estado de *New York*, resolveu recomendar aos seus membros que solicitassem aos tomadores de empréstimos declarações escritas e assinadas de seus ativos e passivos. Daquele tempo até a atualidade a técnica foi bastante desenvolvida e difundida, utilizada em grande escala por fornecedores, clientes (compradores), bancos comerciais, investidores, concorrentes e como neste caso específico auxiliar na avaliação da empresa.

O Ativo Total da empresa cresceu 144% de 1994 até 2009, alcançando o pico de 215% em 2007. O Ativo Circulante cresceu 134%. O Ativo Não Circulante, composto do Realizável a Longo Prazo e Imobilizado, cresceu na proporção de 156%, demonstrando que a empresa manteve o padrão de liquidez no período analisado, em média 50% para o Ativo Circulante e, mesmo percentual, para o Ativo Não Circulante.

Os Clientes apresentaram significativo crescimento no período de 1994 até 2004, quando representou isoladamente 51% dos Ativos. De 2005 até 2009 decresceu, chegando ao patamar de 9% em 2009, ligeiramente superior àquele que foi de 8%.

Os estoques apresentaram crescimento de 15% nos 16 anos analisados, representando, em média, 27% do Ativo. No período de 2000 até 2008, quando as quantidades vendidas foram acima da média, os estoques representaram 26% dos Ativos, demonstrando um gerenciamento eficaz. No entanto, embora em valores absolutos houve crescimento, foi em proporção significativamente menor que o Ativo Circulante.

O Ativo Permanente cresceu 81% no período, crescimento este menor que o do Ativo Não Circulante. No período de 1994 até 2003, houve redução tanto em valores absolutos como em relativos, sendo que, em 2003, o imobilizado representava 68% do saldo de 1999, basicamente pela depreciação e obsolescência do parque industrial. A partir de 2004 houve aquisições que recompuseram o maquinário e equipamentos de produção.

O Passivo, tal qual o Ativo, cresceu 144% no período, verificando-se a tendência de mudança do perfil das dívidas, que de curto prazo, passaram a longo prazo.

O Passivo Circulante apresentou forte crescimento, composto principalmente por Fornecedores e Impostos/Contribuições, que, juntos, representam 40% dos Passivos. As Instituições Financeiras exigíveis no Curto e Longo Prazo representam 41% do Passivo, sendo o perfil do Passivo preocupante, uma vez que a empresa depende dos financiamentos de bancários para sua operação diária.

O Patrimônio Líquido decresceu no período. Em 1994, representava 69% do total do Passivo, em 2009, representa ZERO%. Está negativo em R\$ 54.000,00. A causa principal foram os prejuízos apresentados nos exercícios de 1994, 1995 e 2008. Os resultados tímidos positivos apresentados em 1998, de 1999 até 2007 e 2009 foram insuficientes.

As vendas cresceram 84% no período. Os impostos e devoluções de vendas apresentam crescimento superior às vendas. O Lucro Bruto cresceu, em 1994 era negativo, ou seja, o custo dos produtos vendidos era superior à receita, passou a 21% das Vendas Líquidas em 2009.

Ainda, podemos observar que o mercado de máquinas, que adiante, será abordado, em face da inundação do mercado nacional com máquinas importadas com preço subfaturado, especialmente as injetoras, afetou diretamente a empresa. Do mesmo modo, a redução da margem de lucro, denunciada pela ABIMAQ, é percebida no caso em tela.

Não obstante, a empresa demonstrou boa capacidade de administração sobre os seus custos, uma vez que todas as demais despesas apresentarem crescimento menor que as vendas.

Os índices comprovam as tendências evidenciadas através da análise. Os índices de Estrutura do Capital, aqueles que demonstram o perfil e medem o endividamento, demonstram crescimento da dependência do capital de terceiros.

Também os índices de Liquidez, Endividamento e Dependência Bancária demonstram a mesma tendência. Já os índices de Rentabilidade, quando positivos, demonstraram-se pífios frente aos prejuízos.

Com base nas análises efetuadas, podemos afirmar que a empresa atravessa difícil fase, sendo que prever a tendência da empresa através das análises é temeroso, especialmente considerando que recentemente houve pedido de falência, o qual foi levantado, o que é de conhecimento desse douto juízo.

A nos basearmos pelos dados analisados, podemos afirmar que, se permanecer a continuidade dos negócios no ritmo atual, sem alguma brusca e urgente mudança, o destino inevitavelmente será a falência, o que não é desejado por qualquer parte que possui relação jurídica com a empresa.

527

**8.1.3. Das razões da crise econômico-financeira da empresa:**

A empresa requerente atua no mercado nacional de indústria de máquinas injetoras de plástico.

Para entendimento a respeito do presente tópico, sem prejuízo da análise técnica dos determinantes da crise, que será retomada e aprofundada no Plano de Recuperação Judicial, em razão da urgência de ajuizamento deste pedido, buscou-se informações do desempenho do setor junto a ABIMAQ - Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, entidade criada em 1975, que congrega cerca de 4.500 empresas dos mais diferentes segmentos fabricantes de bens de capital mecânicos, estruturada nacionalmente com escritórios e sedes regionais distribuídos pelo País.

O exame abrangeu o período de 1994 até 2009, sendo, que, infelizmente, as informações do setor disponibilizadas para pesquisa perduraram somente de 2001 até 2010.

Abaixo, transcrevemos parcialmente reportagens veiculadas no Informativo Mensal Informaq, no período de 2001 até 2010. Segue:

O setor de máquinas e equipamentos superou as expectativas negativas geradas pelas crises nas economias dos Estados Unidos e Argentina e apresentou um faturamento de 11,1% em 2001, atingindo R\$ 30,11 bilhões. Também aumentou a oferta de empregos e exportou mais em relação a 2000, como atestam os números divulgados pelo presidente da Abimaq, Luiz Carlos Delben Leite, no dia 4 de fevereiro.

A utilização da capacidade de produção instalada do setor subiu 1,7%, indo de 75,89% em 2000 para 77,17% em 2001. Em contrapartida, o volume de pedidos em carteira teve no mesmo período uma pequena queda (0,9%), de 21 semanas para 20,82 semanas, o que, de

acordo com o presidente da Abimaq, “mostra que houve um aumento da capacidade de produção do setor em face aos investimentos que vem sendo feito”.

Os investimentos dos empresários nacionais também foram menores do que o previsto no ano passado. A estimativa era de R\$ 3,65 bilhões, mas o valor final foi de R\$ 2,47 bilhões, diferença de 32,4%. Em 2000, alcançaram a R\$ 2,61 bilhões.

O setor também gerou mais empregos, passando de 166.520 trabalhadores em dezembro de 2000 para 174.965 em dezembro de 2001, um aumento de 5,1%. O fato, segundo o presidente da Abimaq, deve-se ao volume de produção do setor, que aumentou para atender a demanda do mercado, ainda que isso não tenha ocorrido na exata proporção. (nº. 40 – fev./2002)

#### **DESEMPENHO DO SETOR SUPERA AS EXPECTATIVAS EM 2002**

A indústria de máquinas e equipamentos fechou 2002 com desempenho positivo, sobretudo nos últimos meses do ano, superando as expectativas do setor. No acumulado do ano, o faturamento nominal tingiu R\$ 34,4 bilhões, o que representa um crescimento de 13,68% em relação aos R\$ 30,2 bilhões de 2001. Contribuíram para esse resultado o desempenho das exportações, que encerraram 2002 com crescimento de 3% - apesar da crise argentina - e o aumento no faturamento de alguns subsetores, como o de máquinas e implementos agrícolas (37,1%) e de mecânica pesada (27,6%). Além disso, os segmentos de máquinas para artigos plásticos, máquinas e acessórios têxteis e bombas e motobombas tiveram um incremento em seus ganhos de 18,1%, 16,1% e 12,4%, respectivamente. Considerado o resultado acumulado do ano, dezembro foi o quinto período consecutivo a apresentar crescimento no faturamento, quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Naquele mês, o setor de bens de capital mecânicos registrou um faturamento total de R\$ 3,10 bilhões, 30,53% acima dos R\$ 2,37 bilhões de dezembro de 2001.

O presidente da Abimaq, Luiz Carlos Delben Leite, alerta, contudo, para a queda da média dos pedidos em carteira, da ordem de 20,2% no ano passado. Para Delben Leite, esse resultado pode interferir nas projeções de faturamento do setor já no primeiro semestre de 2003.

“Mas acreditamos na reversão das expectativas no decorrer do ano. A tendência é de que o volume de encomendas apresente um crescimento de 15% a partir do segundo semestre”, afirma o presidente da Abimaq. “Para isso, vão contribuir a política econômica do governo que, coerente com o discurso, deverá estimular os investimentos produtivos para geração de

529  
C

empregos, além de investimentos nas áreas de petróleo e gás - e agrícola, também em função do Programa Fome Zero”.

Empregos: O nível de emprego manteve-se estável em 2002, registrando uma variação de apenas 0,2% sobre o ano anterior. Em dezembro, o setor empregava 175.566 funcionários, o que representa 343 vagas a mais do nível de utilização da capacidade instalada. O resultado médio anual registrou um crescimento de 0,8%, passando dos 77,35% em 2001 para 78% em 2002.

Investimentos: Anualmente, a Abimaq realiza pesquisa junto aos associados da entidade sobre os investimentos realizados pelo setor. No ano passado, o setor destinou recursos da ordem de R\$ 2,7 bilhões em máquinas e equipamentos e de R\$ 1,7 bilhão em instalação e outros itens. Para esse ano, o levantamento indicou um investimento de R\$ 4,3 bilhões, 12,5% acima do previsto para 2002. Desse total, R\$ 2,8 bilhões serão destinados para bens de capital mecânicos e R\$ 1,5 bilhão para instalações, área construída, entre outros. (nº. 51 – fev./2003)

#### **CRESCIMENTO EXTERNO**

Com sucessivos recordes de exportações em 2003, a indústria de máquinas e equipamentos alcançou crescimento de 33,5% nas vendas externas, ao passar de US\$ 3,7 bilhões em 2002 para US\$ 4,9 bilhões em 2003. Esse resultado dá ao setor a segunda colocação no ranking dos maiores exportadores industriais brasileiros de manufaturados.

...

Participação da indústria local é de 63%: O levantamento da Abimaq aponta queda de 6,4% nas importações em 2003, que totalizaram US\$ 5,8 bilhões nesse ano, contra US\$ 6,2 bilhões em 2002. Com esse resultado, o déficit das importações brasileiras de máquinas e equipamentos caiu de US\$ 2,5 bilhões para US\$ 853 milhões, uma redução de 65,6%. Já o setor, considerado isoladamente, é superavitário, uma vez que importou US\$ 1,4 bilhão, gerando o expressivo saldo de US\$ 3,5 bilhões. (nº.63 – fev./2004)

#### **CONCORRÊNCIA DESLEAL DE EQUIPAMENTOS DE ORIGEM ASIÁTICA**

O presidente da Abimaq, Newton de Mello, vem denunciando e pedindo para que as autoridades tomem as providências necessárias para coibir as ações danosas e os prejuízos resultantes da concorrência desleal que os fabricantes de máquinas vem enfrentando por parte das importações de origem asiática, sobretudo das injetoras de plástico da China.

A entidade vem realizando gestões junto aos órgãos competentes e alertando para os atos muitas vezes criminosos e solicitando à Secretaria de Receita Federal e à Polícia Federal para que criem mecanismos de controle dessas importações. Para isso, sugere a adoção de medidas como a valoração aduaneira ou preços internacionais de referencia para máquinas importadas, além de um treinamento para auxiliar agentes alfandegários a identificar as máquinas que entram no Brasil e a detectar irregularidades. Segundo o presidente da Câmara Setorial de Maquinas e Acessórios para a Indústria do Plástico, Guido Pelizzari, o mercado brasileiro das máquinas injetoras de plástico corresponde a 1.100 unidades/ano, na média. “Em 2004, das 1.600 unidades comercializadas, metade foi importada, sendo que 460 de origem asiática, correspondendo a um valor de R\$ 23,8 milhões, o que representa 57,5% em quantidade, e 15,5%, em valor do total de máquinas importadas”. De acordo com Pelizzari, essas máquinas entram com um preço médio por quilo de R\$7,00 – inferior ao custo da matéria-prima no mercado brasileiro-, quando o preço médio por quilo das outras máquinas importadas que entraram no Brasil é de R\$ 32,7.

O vice-presidente da entidade, Carlos Pastoriza, alerta para as práticas responsáveis pela rápida absorção desse mercado pelos produtos de origem asiática. “A principal delas é o subfaturamento, que caracteriza crime de sonegação fiscal e se configura como falsidade ideológica. Outro artifício usado é o da classificação dos equipamentos em posições tarifárias, ou seja, com NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) incorretas, passando por produtos que contam com alíquota menor de imposto de importação. Há ainda, a triangulação, quando a importação é realizada através de países integrantes do Mercosul, com certificado de origem falso, que exige 60% de conteúdo dos países da união aduaneira. O produto acaba entrando no Brasil com alíquota zero”. Além disso, destaca o empresário, não raro essas praticas ocorrem simultaneamente, verificando-se ainda o contrabando embutido nas importações, caso em que é embarcada quantidade maior do produto do que o declarado.

#### AUMENTO NO PREÇO DO AÇO ULTRAPASSA 200% EM QUATRO ANOS

Entre janeiro de 2000 e dezembro de 2004, o aumento no preço do aço longo teve uma variação de 178% até 235% para as fabricantes de bens de capital que compraram o insumo por meio de distribuidoras. Na categoria aços planos, a variação vai de 151% a 279%.

Essa é uma das conclusões de um levantamento realizado pela Abimaq junto a 44 associadas. Esse material e de outras entidades de classe irão compor um estudo do Ministério do

531

Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior sobre o aumento no preço do aço nos últimos quatro anos.

A iniciativa é mais uma das ações que a Abimaq vem tomando frente ao aumento no preço do aço, que afeta diretamente as fabricantes de máquinas e equipamentos.

O estudo detectou ainda que os maiores reajustes foram verificados nas negociações efetuadas por meio das distribuidoras. No ano passado, quase 70% das empresas pesquisadas não compraram o aço longo diretamente das usinas. Com os aços planos, essa participação é ainda mais significativa: 80,1% dos fabricantes compram o insumo nas distribuidoras. O desabastecimento no fornecimento do aço é outro item no levantamento. Na categoria aços planos, 58% dos associados pesquisados responderam que houve o desabastecimento. No segmento aços longos, o percentual foi de 33%. (nº.78 – Maio/2005)

#### **ESTUDO MOSTRA FORTE CONCORRÊNCIA NO SETOR**

O Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, embarcou para Pequim, com representantes do setor privado, entre as quais a Abimaq, que se consideram prejudicados pela elevação das importações chinesas. Furlan encontrou com o Ministro do Comércio da China, Bo Xilai, nos dias 28 e 29 de setembro.

...

O estudo mostra vários produtos com problemas devido à concorrência desleal, entre eles o caso emblemático das injetoras de plástico. Esses equipamentos entram no país com preço médio por quilo inferior ao da matéria-prima no mercado brasileiro. Em situação semelhante à das injetoras de plástico, encontram-se as correntes de rolos e de transmissão de ferro fundido, ferro e aço. O preço da matéria-prima no Brasil é de R\$ 1,95, enquanto o preço da corrente mais barata chinesa é de R\$1,45.

Há registros de casos também na área de prensas mecânicas. Outro segmento do setor que vem enfrentando problemas, com rápida evolução, é o de válvulas, principalmente de segurança e alívio. Costuradoras elétricas portáteis de sacaria, máquinas de costurar couro, assim como de forjar e estampar, também enfrentam concorrência predatória. A maioria entra com preço por quilo inferior ao da matéria-prima no Brasil, sem dispositivos de segurança, e com classificação tarifária incorreta.

...

Injetoras de plástico: No caso das injetoras de plástico, a entidade vem realizando gestões junto aos órgãos competentes e solicitando à Secretaria de Receita Federal e à Polícia Federal

que criem mecanismos de controle dessas importações, sugerindo a adoção de maior controle no processo de desembaraço alfandegário e de medidas de salvaguardas como o estabelecimento de um preço de referência para as máquinas importadas, além de um treinamento para auxiliar agentes alfandegários a identificar corretamente os modelos de máquinas que entram no Brasil. As práticas desleais, responsáveis pela rápida absorção desse mercado pelos produtos de origem asiática, são realizadas em muitos casos por meio do subfaturamento, do artifício da posição tarifária incorreta e da triangulação com países do Mercosul. Os técnicos da área alertam que o subfaturamento leva à informalidade, adotada para o pagamento do valor real da injetora ao vendedor internacional, que tem como resultado a evasão fiscal. Segundo eles, as classificações tarifárias indevidas só são possíveis porque as checagens físicas dos contêineres são feitas por amostragem, o que faz com que muitas máquinas fiquem de fora. Mesmo no caso do 'pente fino', sem ser especialista, o profissional que faz a vistoria tem dificuldade em identificar a veracidade da documentação em face do equipamento que está sendo vistoriado. (nº.83- Outubro/2005)

#### CHINA AMEAÇA MÁQUINAS PARA O SETOR DE PLÁSTICO

Embora tenha registrado um faturamento nominal no ano passado de R\$ 801 milhões, um crescimento de 9% em relação a 2004, os fabricantes nacionais de máquinas para o setor de plástico vem sofrendo uma forte ameaça com o aumento das importações, principalmente de produtos oriundos da China, assim como já ocorre em diversos setores da indústria.

A ameaça é ainda mais visível se for tomado como base o expressivo crescimento que o setor registrou em 2004, de 56,7%, em relação ao ano anterior. "Mesmo que 2003 seja uma base fraca de comparação, a queda no crescimento em 2005 para 9% foi muito impactante para as empresas nacionais", conta Guido Pelizzari, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Acessórios para a Indústria de Plásticos (CSMAIP) da Abimaq.

Para se ter uma idéia da invasão chinesa, as importações brasileiras de máquinas e equipamentos para o setor de plástico provenientes do país asiático cresceram 238% de 2004 para 2005, passando de US\$ 5,689 milhões para US\$ 19,258 milhões. No mesmo período, o total de importações neste segmento passou de US\$ 149,37 milhões para US\$ 303,558 milhões, aumento de 103%. As exportações caíram 6% de US\$ 61,09 milhões em 2004 para US\$ 57,45 no ano passado.

O caso das máquinas injetoras para plásticos é um dos mais problemáticos. Em 2004, o Brasil importou 279 máquinas por US\$ 3,854 milhões, representando um peso total de 2,146 milhões

de quilos. Já no ano passado, a importação de injetoras saltou para 525 máquinas, totalizando US\$ 10,810 milhões e um peso de 4,228 milhões de quilos.

"A indústria nacional está sendo canibalizada pelas máquinas asiáticas e de outros países, como Alemanha, Itália e Estados Unidos", sentencia Guido Pelizzari. "É praticamente impossível competir com os preços chineses, de US\$ 2,76 por quilo, enquanto o valor no mercado internacional está entre US\$ 11 e US\$ 12 por quilo", explica o dirigente da Abimaq. Segundo o executivo, o "custo Brasil" também tem uma grande dose de contribuição no fraco desempenho do setor em 2005. A política cambial, com o dólar desvalorizado, que facilita as importações, a taxa de juros básica, hoje disparada a maior do mundo, e a carga tributária elevada tem um enorme peso para as empresas nacionais.

"Todos esses fatores representam um custo de 30% para os fabricantes, o que diminui a competitividade do produto nacional no mercado exterior", ressalta Pelizzari.

A Abimaq vem atuando junto ao governo para que os órgãos competentes criem medidas restritivas à importação de produtos asiáticos, entre elas a implementação de salvaguardas, a redução da carga tributária que incide sobre o setor de bens de capital e a diminuição do "custo Brasil" para as máquinas nacionais. "Já obtivemos algum êxito com as denúncias de práticas ilegais no processo de importação, como o uso indevido do regime de 'ex-tarifário' e o subfaturamento do valor dos produtos. No entanto, é preciso adotar outras ações de proteção ao produto nacional e que tornem a indústria brasileira mais competitiva", conclui Guido Pelizzari. (nº.87- fevereiro/2006)

#### **ANÁLISE DOS BALANÇOS DE 2003 A 2005**

A Abimaq, por meio das equipes do DEE (Departamento de Economia e Estatística) e da Websetorial, concluiu estudo com o objetivo de analisar o desempenho de uma amostra representativa da indústria de máquinas e equipamentos, no período compreendido entre 2003 e 2005.

A análise se desenvolveu a partir dos indicadores econômicos e financeiros que foram calculados com os dados de balanços patrimoniais de uma amostra de 43 empresas do setor. Desse total, 24 tinham menos de 100 funcionários, 19 com mais de 100, as quais respondem por 9% do faturamento e 5% do emprego total do setor.

Nesse período, o ambiente externo era extremamente favorável, com demanda aquecida por máquinas e equipamentos no mercado internacional e, constante e crescente valorização do

534

real, que passou de R\$ 3,53 por dólar em dezembro de 2002 e já estava em R\$ 2,34 por dólar ao final de 2005.

Houve crescimento nas receitas de vendas, principalmente de 2003 para 2004 e para as empresas com mais de 100 funcionários, conforme a Tabela 1 abaixo.

Tabela 1  
Principais Indicadores Extraídos dos  
Balanços  
  
de 43 Empresas de M&E-2003 a  
2005

Indicadores	Total de Amostra			Empresas c/100 ou menos funcionários			Emp. c/ mais de 100 funcion.		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Var. % das vendas líquidas		37,50	20,66		33,98	4,37		38,04	23,07
Endividamento/ capital de terc.	0,35	0,36	0,39	0,27	0,25	0,36	0,35	0,37	0,40
Liquidez corrente	1,83	1,74	1,88	1,40	1,32	1,23	1,87	1,80	1,95
Margem líquida da rentabilidade	0,03	0,04	(0,01)	0,03	0,06	0,08	0,03	-	

(nº.100 – marco/2007)

**CONSUMO APARENTE DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS CRESCE 34% ATÉ JULHO**

Passando de R\$ 39,19 bilhões de janeiro a julho de 2007 para R\$ 52,52 bilhões no período de janeiro a julho de 2008, a indústria de máquinas e equipamentos no Brasil continua a assistir o

volume de importações superarem com folga o volume de exportações do setor. Enquanto as exportações brasileiras registram crescimento de 16% no período passando de US\$ 5,5 bilhões para US\$ 6,4 bilhões, as importações pulam de US\$ 8,1 bilhões para US\$ 12,1 bilhões – registrando um aumento percentual da ordem de 49% (tabela 1). “É o maior crescimento entre os itens pesquisados pelo Departamento de Economia e Estatística da Associação Brasileira da Indústria de Maquinas, a Abimaq” afirma Luiz Aubert Neto, presidente da entidade, que chama a atenção para a diferença verificada na balança comercial da indústria brasileira de bens de capital. Apesar dos números positivos, o presidente revelou que sua grande preocupação está na gradativa diminuição de lucros das empresas do setor, e chamou a atenção para vários fatores que interferem na lucratividade da indústria de maquinas e equipamentos, desde o aumento das importações até o câmbio, passando pelo aumento no preço dos insumos, especialmente o aço, que tem atrapalhado bastante o setor de bens de capital, que tem uma forte participação das pequenas e médias empresas, que acabam comprando de distribuidores e estão extremamente prejudicadas com esse aumento.

O resultado apurado através do comparativo de agosto a julho de 2008 contra agosto a julho de 2007 indica um crescimento nominal de 30% no consumo de máquinas e equipamentos, totalizando R\$ 84 bilhões no ano.

**FATURAMENTO** – O faturamento bruto nominal da indústria de maquinas e equipamentos mecânicos no mês de julho de 2008 foi de R\$ 6,6 bilhões, valor inferior ao alcançado no mês anterior, mas superior em 33% ao mesmo mês do ano anterior. Descontando os efeitos da inflação o crescimento real do setor foi de 27%.

No ano (jan-jul/08) registrou-se um incremento real de 23%. Os setores responsáveis pelo desempenho positivo no período foram os fabricantes de maquinas e implementos agrícolas (47,9%), bombas e motobombas (29,8%), maquinas para artigos plásticos (27%), bens sob encomenda (25%), componentes hidráulicos e pneumáticos (17,8%), máquinas-ferramentas (10,6%), máquinas para madeira (9,5%) e válvulas industriais (7,2%). Os segmentos que registraram resultados negativos foram os fabricantes de máquinas para a indústria têxtil (-26,5%) e gráficas (-19,5%).

**EMPREGO** – O número de funcionários na indústria de bens de capital mecânicos chegou a 244 mil no mês de julho de 2008, reflexo do incremento de 2000 postos de trabalho, equivalente a 0,6% sobre o mês de junho de 2008. No ano a ampliação chegou a 14000 postos, 6,2% de crescimento no número de pessoas empregadas no setor.

**BALANÇA COMERCIAL – Exportação** – As exportações em dólares no período jan-jul/08 cresceram 16% quando comparadas com o desempenho no mesmo período de 2007, puxadas principalmente pelos setores relacionados à agroindústria (+65%) e a indústria do petróleo e energia renovável (+38%). No volume em Reais a preços constantes registrou-se queda de 6%. Os principais destinos das exportações brasileiras de máquinas e equipamentos são os países da América Latina. Para a Argentina o volume exportado foi de US\$ 782 milhões, crescimento de 32,4% sobre jan-jul/08, para o México US\$ 372 milhões (+29%), para o Chile US\$ 255 milhões (+28%), para o Paraguai US\$ 219 milhões (+119%) e para a Colômbia o volume foi de US\$ 214 milhões, o equivalente a um incremento de 40% no volume exportado em 2007. (nº.115 – set/2007)

#### **INDÚSTRIA DE MÁQUINAS REGISTRA CRESCIMENTO DE 11,7%**

A indústria brasileira de bens de capital mecânicos registrou faturamento de R\$ 39,7 bilhões no período de janeiro a agosto de 2007, representando crescimento da ordem de 11,7% em relação a igual período do ano anterior. Os pedidos em carteira também apresentaram crescimento de 11,6%, saltando de 17,26 (jan-ago/2006) para 19,26 (jan-ago/2007) semanas de atendimento, e o nível de utilização da capacidade instalada subiu 4,8% no período.

As exportações brasileira de bens de capital mecânicos totalizaram, nos meses de janeiro a agosto de 2007, o valor de R\$ 6,44 bilhões sobre R\$ 5,42 bilhões no período de janeiro a agosto do ano anterior, representando um aumento de 18,7% em relação ao mesmo período de 2006.

Embora os resultados sejam positivos, Luiz Aubert Neto, presidente da Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos) e do Sindimaq (Sindicato Nacional da Indústria de Máquinas), destaca entre os maiores problemas do setor, a carga tributária incidente sobre a indústria de máquinas e explica: “Não existe país desenvolvido sem o setor de bens de capital igualmente desenvolvido e em nenhum país do mundo o setor de bens de capital é tributado. É preciso que sejam tomadas medidas urgentes por parte do governo brasileiro no sentido de desonerar o setor de bens de capital. Aí poderemos crescer com taxas mais significativas e mais sólidas”.

O número de empregos no setor também registrou taxas de crescimento de 5,7% passando de 208 mil em agosto de 2006 para 220 mil em agosto de 2007, as importações brasileiras na área também cresceram e registram uma variação maior do que as exportações, gerando um déficit significativo na balança comercial do setor. “Passamos de R\$ 7,2 bilhões em 2006 para R\$ 9,6

bilhões em 2007, o que gera um déficit na balança comercial da ordem de R\$ 3,2 bilhões”, afirma, explicando que “mais uma vez batemos na tecla da desoneração. Precisamos ter custos mais competitivos para concorrer com a entrada de produtos importados, pelo menos em iguais condições. O custo fiscal para produção de uma máquina na China é totalmente diferente do custo fiscal brasileiro, além de um real supervalorizado. Como podemos competir?”

De outro lado, Aubert considera importante e estratégico para o segmento, além de diminuir as importações, aumentar as exportações, que hoje já respondem por 33% da produção. “Fizemos um estudo aqui na Abimaq e concluímos que a América Latina importa US\$ 12 bilhões em máquinas por ano e o Brasil participa apenas com 10% dessa cifra. Uma ação local pode aumentar significativamente a nossa participação e diminuir o nosso déficit”, afirma.

**DESEMPENHO:** Entre os subsetores que apresentaram melhor desempenho no que se refere ao faturamento nominal, figuram o de Máquinas e Equipamentos para Madeira, que registrou um crescimento de 88,7% no faturamento no período de janeiro a agosto de 2007, em comparação ao mesmo período do ano anterior atuando com 80,17% da capacidade instalada, e o de Válvulas Industriais, cujo aumento foi de 38,8% no faturamento atuando com 78,73% da capacidade instalada. O setor de máquinas e implementos para agricultura também obteve um resultado 37,1% superior no faturamento, no mesmo período.

Máquinas e Acessórios Têxteis, que em julho registrado decréscimo de 2,6%, deu uma ligeira recuperada e registrou um crescimento de 7,2% em relação ao mesmo período de 2006 e o de Máquinas para Artigos Plásticos, com crescimento de apenas 1,7% no faturamento do mês passado, registra crescimento de apenas 0,7% em relação ao período do ano anterior. Os setores com pior desempenho são os que sofrem com a invasão dos produtos asiáticos. .  
(nº.106 - Out/2007)

#### **A INDÚSTRIA NACIONAL VIVE O DESAFIO DE COMPETIR COM TITÃS**

O cenário econômico mundial não é mais o mesmo. Muita coisa mudou em curto espaço de tempo, a começar pelo avanço dos países asiáticos que, arrojados e agressivos, conseguiram entrar em áreas em que tradicionalmente não tinham expertise como, por exemplo, na indústria automotiva e de bens de capital, conquistando novos mercados com grande voracidade e, com isso, desbancando os países emergentes, como o Brasil, em várias frentes. Como e porque isso aconteceu? Basicamente porque se apoiaram em quatro pilares fundamentais: investiram maciçamente em educação, desoneraram o setor de bens de capital,

adotaram uma política de juros baixos e mantiveram o câmbio a taxas compatíveis com a realidade. A fórmula não é mágica, mas mostrou-se imbatível para impulsionar os setores produtivos de países como a China e a consequência imediata foi seu incrível crescimento e seu enorme apetite para abocanhar generosas fatias de mercados de várias nações do mundo. No Brasil e, especificamente, no setor de máquinas e equipamentos, o gigante chinês está avançando a passos largos. Apenas no primeiro semestre de 2007 a China registrou um crescimento de 104% nas exportações para o nosso país e até o final do ano deverá passar da quinta colocação para a terceira no rol das nações das quais importamos bens de capital, ficando atrás apenas dos Estados Unidos e Alemanha, e desbancando o Japão e Itália que ocupavam respectivamente o terceiro e quarto lugares nesse ranking.

O que há de mais preocupante nessa escalada é a entrada no país de produtos de baixo valor agregado e comercializados a preços extremamente reduzidos, o que representa uma competição predatória para a indústria nacional. Apenas a título de exemplo, as máquinas injetoras de plástico chinesas são vendidas no Brasil a US\$ 5 o quilo, enquanto que as fabricadas pelas indústrias nacionais giram em torno de US\$ 25 o quilo. Muitos desses equipamentos importados da China apresentam preços finais por quilo que chegam a ser inferiores ao custo do aço, que constitui a matéria-prima principal para sua fabricação. Somado a isso, há também casos de dumping que estão sendo investigados pela Abimaq, e de contrabando puro e simples, embora disfarçado, na medida em que muitos dos produtos que chegam ao país apresentam guias sob falso propósito, sem que as autoridades alfandegárias se dêem conta disso.

“É uma situação que não pode continuar e a Abimaq já está estudando formas de investigar e reunir provas de todas essas irregularidades para levá-las até o governo, e auxiliar os canais competentes dos portos e aeroportos a otimizar a fiscalização e a acabar com isso”, destaca Luiz Aubert Neto, presidente da entidade. Nesse sentido, estão sendo preparadas cartilhas com descrição dos produtos e os respectivos preços médios, para auxiliar os fiscais a breçar as fraudes. Ainda no âmbito de proteger a indústria nacional, outra saída apontada pelo empresário é o forte investimento em tecnologia de ponta. Aubert lembra que a Alemanha conseguiu valorizar as máquinas fabricadas naquele país, que passaram de US\$ 15 a US\$ 60 o quilo. “Isso porque os industriais agregaram valor nos bens que passaram a produzir, apostando na inovação tecnológica. Atualmente, mais de 70% das indústrias alemãs investem em inovação. É o que pretendemos impulsionar no Brasil, em que esse índice chega a aproximadamente 35%, saliente. (nº.105 - Set/2007)

**SETOR DE BENS DE CAPITAL MECÂNICOS FATUROU R\$ 23,5 BILHÕES NO PRIMEIRO QUADRIMESTRE DO ANO; O DÉFICIT DA BALANÇA COMERCIAL FOI DE US\$ 2,7 BILHÕES**

De janeiro a abril de 2008 o setor de bens de capital mecânicos registrou um faturamento 30,3% maior que o mesmo período de 2007, atingindo a cifra de R\$ 23,5 bilhões e o consumo aparente (faturamento – exportação + importação) saltou de R\$ 20,3 bilhões em 2007 para R\$ 28,3 bilhões, nos quatro primeiros meses de 2008.

O nível de utilização da capacidade instalada atingiu 86% - alta de 3,3% no período – e o número de semanas para atendimento dos pedidos em carteira aumentou 0,8%, passando de 19,3 para 19,4 semanas para seu atendimento. Maior que o desempenho das vendas do setor, foi o insumo aparente de máquinas e equipamentos que registrou crescimento de 39,4%. De acordo com o Departamento de Economia e Estatística (DEEE) da ABIMAQ, isto ocorreu em razão da forte expansão das importações que no período somaram R\$ 10,8 bilhões enquanto as exportações, R\$ 6,0 bilhões.

O resultado da pesquisa realizada no período traz variáveis que apontam para o aquecimento do mercado interno.

Luiz Aubert Neto, presidente do Sistema ABIMAQ, afirma que o desempenho favorável do setor está intrinsecamente ligado ao aumento do consumo interno de máquinas e equipamentos. “Algumas atividades estão puxando este crescimento, como, por exemplo, as ligadas à agricultura, exploração de petróleo, gás, expansão de rodovias e mineração”, diz. Mês a mês. No mês de abril de 2008 o faturamento do setor foi de R\$ 6,4 bilhões contra R\$ 4,8 bilhões no mesmo mês no ano anterior, registrando crescimento de 32,1%. As exportações saltaram de US\$ 731 milhões em abril de 2007 para US\$ 877 milhões em 2008, crescimento de 20%. Nas importações o salto mensal foi maior, 48%, ao passar de US\$ 1,08 bilhão em abril de 2007 para US\$ 1,61 bilhão em 2008. O quadro de pessoal em 30 de abril foi de 238 mil pessoas contra 214 mil em 2007 – 24.000 postos de trabalho abertos.

Balança Comercial – A balança comercial de máquinas e equipamentos tem registrado déficits crescentes, no quadrimestre e o crescimento foi de 158%, saltou de US\$ 1,1 bilhão para US\$ 2,7 bilhões. Em todos os setores da indústria de bens de capital mecânicos registrou-se forte crescimento nas importações, as principais origens foram Estados Unidos, Alemanha, Japão, China, Itália e França. No total as importações saltaram de US\$ 4,3 bilhões no 1º.

Quadrimestre de 2007 para US\$ 6,2 bilhões em 2008, valor 45,6% superior. Nas exportações o crescimento foi de 8,4%, passou de US\$ 3,2 bilhões para US\$ 3,5 bilhões.

...

(nº.112 – Maio/2008)

**FATURAMENTO DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS CRESCE 25% NO PRIMEIRO SEMESTRE, MAS A LUCRATIVIDADE CONTINUA CAINDO**

Com um crescimento da ordem de 25%, o faturamento nominal da indústria de máquinas e equipamentos passa de R\$ 28,97 milhões no primeiro semestre de 2007 para R\$ 36,25 milhões em 2008. Apesar dos números positivos, o presidente da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos – ABIMAQ, Luiz Aubert Neto, chama atenção para a diferença verificada nos índices de crescimento da importação x exportações do setor.

“Enquanto as exportações brasileiras passam de US\$ 4,75 bilhões no período de janeiro a junho de 2007 para US\$ 5,35 bilhões no primeiro semestre de 2008 – explica – registrando um crescimento de 12,9%, as importações saltam de US\$ 6,85 bilhões para US\$ 9,99 bilhões aumentando 45,9% em relação ao primeiro semestre do ano passado”.

De acordo com o presidente, isso é muito ruim para o Brasil que precisa ter uma balança comercial favorável para o setor de bens de capital, que é de fundamental importância estratégica para o país.

“Todos os índices apontam para um crescimento generalizado do setor de bens de capital”, explica Aubert, que prossegue – “Alem do consumo aparente e do faturamento nominal, o índice de utilização do parque instalado cresceu 2,9% e o número de pedidos em carteira também ampliou nesse semestre em relação ao anterior, na ordem de 2,2%, porem a nossa grande preocupação é que a lucratividade das nossas empresas está cada vez menor”. E o número de empregados, que é outro sintoma de propulsão para o País também registrou crescimento de 11,5% evoluindo de 217.220 para 242.139 empregados no mês de junho. Ainda de acordo com Aubert, os números levantados pelo Departamento de Economia e Estatística (DEEE) da entidade são animadores quando revelam os principais destinos das exportações brasileiras. “Embora os mercados latino-americanos tenham um excelente potencial de consumo, o maior importador das máquinas brasileiras são os Estados Unidos, e o quarto lugar é ocupado pela Alemanha, ou seja, países com tecnologia muito avançada, que se estão comprando do Brasil, é porque os nossos produtos tem um nível de qualidade e tecnologia excelente”, afirma Aubert. (nº.114 – Julho/2008)

541  
C

### **DADOS CONJUNTURAIS REVELAM QUE A CRISE JÁ ATINGE O SETOR**

O setor de máquinas e equipamentos registrou no acumulado de janeiro a dezembro de 2008, faturamento nominal da ordem de R\$ 78 bilhões, equivalendo a crescimento de 26,7% sobre o obtido em igual período do ano anterior, e de 21,6%, se descontada a inflação. Apesar do resultado aparentemente positivo, o levantamento mês a mês feito pelo Departamento de Economia e Estatística da ABIMAQ (DEEE/ABIMAQ) revelou uma queda acentuada do faturamento a partir de outubro de 2008, demonstrando os efeitos da crise econômica sobre o setor. No 4º. Trimestre de 2008 o setor apresentou queda de 9,9% em relação ao trimestre imediatamente anterior e comparando-se os resultados obtidos no mês de dezembro aos de setembro de 2008, a queda chegou a 25%.

Na avaliação de Luiz Aubert Neto, presidente do Sistema ABIMAQ, essa forte retração provocou problemas no fluxo de caixa das empresas, coincidindo com o período em que se verificou a escassez de crédito. “Tal situação trouxe dificuldades financeiras inclusive para as indústrias economicamente eficientes”, destaca. A questão mais preocupante, segundo Aubert, é que esse problema de caixa levou à redução de 2,1% no nível de emprego em dezembro sobre novembro de 2008. A perda acumulada nos meses de novembro e dezembro últimos soma aproximadamente 7.400 colaboradores. “É a maior retração no emprego dos últimos 10 anos”, lamenta Aubert. A situação é grave porque as indústrias do setor historicamente apresentam dificuldade para preencher seus quadros em razão da falta de pessoal qualificado, o que as obriga a investir na formação profissional. “As indústrias estão sendo duplamente penalizadas porque ao terem que dispensar trabalhadores, não estão perdendo apenas os recursos aplicados nesse sentido, como também terão grande dificuldade em recontratar quando a situação voltar ao normal”, raciocina.

A queda do nível de emprego na indústria também se reflete na economia como um todo, uma vez que o setor é o que possui trabalhadores mais qualificados e de maior remuneração, tendo um peso muito forte no consumo de bens e serviços.

Obstáculos ao crescimento.

Sondagem realizada pelo Grupo de Acompanhamento da Crise revelou que nos últimos dois meses de 2008 as indústrias foram impactadas pelo aumento do custo do crédito, além da maior dificuldade em obtê-lo. Segundo a mesma sondagem, os pedidos em carteira tiveram queda da ordem de 39% e a previsão para os próximos meses é de queda de 19% nas vendas. Para reverter esse cenário, serão necessárias medidas que reduzam impostos sobre o setor

produtivo e aliviem o fluxo de caixa da empresas. "A ABIMAQ encaminhou uma serie de sugestões aos governos federal e estadual nesse sentido, alem de participar de reuniões em diversos fóruns, como o BNDES, MDIC, Ministério da Fazenda, entre outros para encontrar soluções que venham a minimizar ou mesmo neutralizar no curto prazo os efeitos da crise", desta Aubert.

Os dados conjunturais da ABIMAQ também demonstram que no ano de 2008 o consumo aparente (produção + importação + exportação) totalizou R\$ 94,3 bilhões, superando em 33,1% o registrado em 2007, que foi de R\$ 70,8 bilhões. As exportações do setor totalizaram US\$ 12,8 bilhões no acumulado janeiro-dezembro de 2008, correspondendo a um crescimento de 21,3% em relação a igual período do ano anterior, o que segundo Aubert representa um verdadeiro milagre da indústria brasileira, considerando a baixa cotação média do dólar ao longo do ano e ao alto volume das importações, que cresceram 42,4% em 2008, totalizando em valores US\$ 21,9 bilhões. "Este descompasso entre as nossas exportações e as importações resultou em um déficit histórico no nosso setor de mais de US\$ 9 bilhões", destaca.

Entre os segmentos que apresentaram melhor desempenho no ano, figuram o de maquinas e implementos para agricultura, registrando aumento de 42,5% no faturamento nominal de 2008 sobre 2007, seguido pelo de mecânica pesada (40,2%) e bombas e motobombas (40%). Embora o desempenho seja positivo, quando comparamos o 4º. Trimestre/08 em relação ao trimestre imediatamente anterior, os resultados são de respectivamente: -28,8%, -6,6% e crescimento de apenas 5,7%. Os setores mais afetados foram os de maquinas têxteis, com queda de 21,8% no faturamento nominal de 2008 sobre 2007, seguidos pelos de máquinas-ferramenta (crescimento de apenas 3,7%), válvulas industriais (crescimento de 8,6%) e de máquinas para madeira (9,9%). (nº.119 – Fev/2009)

**IMPACTO DA CRISE SE ACENTUA NO SETOR**

No primeiro quadrimestre deste ano, o faturamento real acumulado do setor registrou uma queda de 25%, em comparação com o mesmo período de 2008. O faturamento da indústria brasileira de máquinas e equipamentos atingiu R\$ 4,72 bilhões no mês de abril de 2009, o que significou uma queda de 17,2% em relação ao faturamento de marco e de 25,0% em relação a abril de 2008. O faturamento acumulado no primeiro quadrimestre de 2009 foi de R\$ 18,70 bilhões, valor 20,0% menor que os R\$ 23,39 bilhões registrados no primeiro quadrimestre de 2008. Descontando desse resultado a inflação do período, a redução foi de 24,8%. De acordo

com Luiz Aubert Neto, presidente da ABIMAQ – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas, entidade responsável pelos números, a situação é extremamente preocupante, para não dizer caótica. “Essa queda no faturamento do quadrimestre deste ano”, explica Aubert. “Em comparação com o mesmo período de 2008, reflete o comportamento negativo da maioria dos setores fabricantes de máquinas e equipamentos e, se os nossos pleitos não forem ouvidos pelo governo, não sabemos o destino das nossas indústrias”. Aubert observa, porém, que os únicos índices positivos no quadrimestre foram os de importação de máquinas.

“Isso realmente é um absurdo”, argumenta. “Precisamos que o governo tome medidas urgentes para, pelo menos, reduzir a carga tributária, com o objetivo de evitar o colapso do setor”. A maior redução no faturamento ocorreu no segmento de Máquinas e Equipamentos para Madeira, cujo recuo foi de 61,2%. A seguir, situam-se o setor de Máquinas-Ferramenta, com uma queda de 53,5%; Máquinas e Acessórios Têxteis, com -44,3%; Máquinas e Implementos Agrícolas, com -43,9%; Máquinas para Artigos Plásticos, com -28,1%; e Equipamentos Hidráulicos e Pneumáticos, com -25,7%. De todos os segmentos representados na Abimaq, somente três registraram desempenho positivo no período: Equipamentos Pesados, com crescimento de 23,1%, Bombas e Motobombas, com +9,1%; e Válvulas Industriais, com +1,9% e mesmo assim, segundo Aubert, não se pode perder de vista que o crescimento é em cima de bases fracas.

Consumo aparente: O consumo aparente interno (produção – exportação + importação) de máquinas e equipamentos teve uma queda de 10,7%, em abril de 2009, quando comparado com marco de 2009; em relação a abril de 2008, a queda foi de 5,6%. No acumulado do quadrimestre, o consumo aparente interno foi de R\$ 27,61 bilhões, valor 1,9% inferior ao do mesmo período de 2008. Em abril de 2009, o setor funcionou com 80,1% de sua capacidade instalada, o que significou um declínio de 7,3% em relação a abril de 2008. A carteira de pedidos recuou para 18,9 semanas de atendimento, período 3,8% menor do que a carteira de 19,7 semanas de abril de 2008.

Comércio exterior: No primeiro quadrimestre de 2009, as exportações atingiram US\$ 2.555 milhões, o que significou uma queda de 26,7% em comemoração com o mesmo período de 2008. As importações, porém, registraram um crescimento de 3,6% no primeiro quadrimestre de 2009, em relação ao mesmo período de 2008, totalizando US\$ 6.458 milhões no período. No comparativo mensal, em abril, as importações permaneceram estáveis, mas as exportações caíram 15,7%, ambas em relação a marco deste ano.

...

542

**Emprego:** O nível de emprego no setor recuou 0,9% no mês de abril, quando comparado com marco é de 2,4% em relação a abril de 2008.

Este foi também o sexto mês consecutivo com registro de desemprego no setor, que já acumula uma perda de 6,8% desde outubro de 2008, quando o setor atingiu seu mais alto nível de emprego. Em números absolutos, de outubro de 2008 a abril de 2009, o setor registrou uma redução de aproximadamente 17 mil postos de trabalho e, de acordo com Aubert, se nenhuma medida for tomada, esse número poderá subir para 50 mil ainda no primeiro semestre de 2009. (nº.123 – Jun./09)

**MÊS DE JULHO INTERROMPE CRESCIMENTO DO SETOR NOS ÚLTIMOS MESES, COM QUEDA DE 9,8% EM RELAÇÃO AO MÊS ANTERIOR**

Interrompendo os consecutivos crescimentos registrados nos últimos meses, o faturamento real da indústria brasileira de máquinas e equipamentos no mês de julho de 2009 registrou queda de 9,8%, quando comparado com o mês anterior, recuando para R\$ 5 bilhões em relação aos R\$ 5,5 bilhões registrados em junho de 2009. Em comparação ao mesmo mês do ano anterior, o recuo foi ainda maior, de -26,3%.

De acordo com Luiz Aubert Neto, presidente da ABIMAQ, o desempenho negativo do mês de julho pode ser um sinal de que a saída da crise não será tão rápida quanto se esperava. No período de janeiro a julho de 2009, o faturamento real acumulado foi de R\$ 34,3 bilhões, 24,3% menor que o valor acumulado no mesmo período de 2008. Até o momento, a média de faturamento mensal do setor fabricante de máquinas e equipamentos mecânicos, em 2009, foi de R\$ 4,9 bilhões, volume 26,8 menor que a média registrada em 2008. “Este resultado é reflexo do comportamento negativo da maioria dos setores fabricantes de máquinas e equipamentos”, afirma Aubert.

Faturamento real mensal da indústria de máquinas e equipamentos:

As quedas mais acentuadas no período jan. - jul./09 ocorreram nos segmentos de máquinas e equipamentos para madeira, máquinas-ferramenta, máquinas e acessórios têxteis e máquinas e implementos agrícolas. Os segmentos que registraram desempenho positivo no período foram os relacionados à indústria de infra-estrutura e do petróleo, com crescimento de 11,6% no segmento de bombas e motobombas e aumento de 10,1% no de bens sob encomenda.

**Consumo Aparente e Capacidade Utilizada:** No período de janeiro a julho de 2009, o consumo aparente (produção – exportação + importação) de máquinas e equipamentos teve queda de 8,8% quando comparado com o mesmo período de 2008. A menor queda do consumo

525

aparente quando comparado com o faturamento explica-se por uma perda relativa da produção nacional em relação à importada, que em boa parte pode ser atribuída a um câmbio favorável à importação. No período jan-jul/09 o setor utilizou 80,4% de sua capacidade instalada, o que representa um declínio de quase 7% em relação ao mesmo período de 2008.

#### Desempenho real setorial do faturamento

Emprego: A indústria fabricante de máquinas e equipamentos encerrou o mês de julho com 230 mil pessoas empregadas. Quando comparado com o mês de junho deste ano, este número representa redução de 0,5% no quadro de pessoal no setor. Se comparado com julho do ano de 2008, a queda no nível de emprego chega a 6,2%. Desde outubro de 2008, mês que antecede a crise, houve o fechamento de 20 mil postos de trabalho na indústria de máquinas e equipamentos.

Balança Comercial: O déficit da balança comercial do setor fabricante de bens de capital mecânico no período de janeiro a julho de 2009 foi de 10,9% superior ao resultado apurado no mesmo período de 2008, mas se reduzindo nos últimos meses em razão principalmente da redução das importações, que registraram queda de 12,7% em maio e 5,7% em junho. No mesmo período, as importações de máquinas e equipamentos atingiram um total de US\$ 10,8 bilhões, contra US\$ 12,2 bilhões em 2008, o que representa uma queda de 11,5%.

(Nº. 126 – Set./09)

#### **NO MÊS DE DEZEMBRO, FATURAMENTO CRESCE 7,3% EM RELAÇÃO AO MÊS ANTERIOR**

Faturamento: Atingindo o montante de R\$ 6,26 bilhões, o faturamento nominal da indústria brasileira de máquinas e equipamentos registrou, em dezembro de 2009, crescimento de 7,3%, quando comparado com o mês imediatamente anterior, novembro de 2009. Em comparação ao mesmo período do ano anterior (dezembro de 2008), o crescimento registrado foi de 0,6%. De acordo com Luiz Aubert Neto, presidente da ABIMAQ, o grande responsável por esses números foi o importante papel do BNDES na sustentação da demanda. O PSI – Programa de Sustentação do Investimento ao permitir o financiamento de Bens de Capital a custos internacionais (4,5%a.a.) passou a dar sustentação ao faturamento do setor no último trimestre explicando o crescimento dos últimos meses de 2009 em lugar da queda sazonal habitual. “Não fosse o PSI e a desoneração do IPI, que felizmente conseguimos prorrogar até junho de 2010, a queda teria sido pior”, explicou, acrescentando que terminamos 2009 de uma maneira

muito melhor do que começamos, na medida em que a queda acumulada em janeiro de 27% chegou em dezembro a 17,9%.

Nível de emprego: O setor continuou a ampliação do quadro de pessoal no mês de dezembro de 2009, apesar de pequeno crescimento (0,1%) no nível de emprego, apenas 209 pessoas, esse comportamento do fabricante de maquinas sinaliza a continuidade da retomada do setor. O setor encerrou o ano de 2009 com 233.938 pessoas empregadas, queda de 3,7% sobre ano de 2008.

Balança Comercial: Em 2009, a balança comercial do setor fabricante de bens de capital mecânico apresentou déficit 22,8% superior ao resultado apurado em 2008, passando de US\$ 9,1 bilhões para US\$ 11,1 bilhões. Durante o ano, a queda acumulada pelo país nas importações de maquinas e equipamentos foi de 14,3%.

...

Expectativas: O setor de maquinas e equipamentos mecânicos faturou 17,9% a menos em 2009 com relação a 2008. Em termos reais, ou seja, deflacionado a perda foi 20%. O mercado externo respondeu por 40% desta queda enquanto o faturamento para o mercado interno caiu 12,3%. O consumo aparente (produção + importação - exportação) caiu 10,8%, ou seja, menos do que o faturamento interno, isto indica perda de competitividade dos equipamentos nacionais. A valorização do real em relação ao dólar em 2009 explica boa parte deste resultado que poderia ter sido minorado pela desoneração tributaria de maquinas e equipamentos que, infelizmente, não avançou ao longo de 2009. Ainda que os financiamentos do BNDES tenham historicamente um baixo peso relativo (16% na média de 2006) no faturamento total o aumento de aprovações que o PSI promoveu ajudou sensivelmente o setor fabricante de maquinas e equipamentos reduzindo o estrago causado pela recessão mundial e brasileira. Esses resultados reforçam os pleitos da ABIMAQ de condições isonômicas face aos competidores internacionais, pelo menos nos financiamentos e na carga tributária (desoneração). É imperativo para o País crescer de forma sustentada - mais de 5% a.a - ter uma FBCF - Formação Bruta de Capital Fixo de no mínimo 23% do PIB. Em 2008 após duas décadas de baixos investimentos chegamos a beirar os 20%. A crise de 2009 reduzirá FBCF à média histórica (17%), e mesmo com um crescimento robusto em 2010 - espera-se para 2010 um crescimento da ordem de 15% na indústria de bens de capital - o país voltará aos níveis de 2008. Sem dúvida para se alcançar os patamares de investimentos necessários para o crescimento desejado do país, além de um câmbio mais equilibrado, teremos que contar com a desoneração de Bens de Capital e da manutenção a níveis internacionais de custo de

financiamento. Por último é importante observar que a recessão mundial, apesar do menor impacto no Brasil, fez a indústria de máquinas e equipamentos voltar, na média, ao faturamento de 2007, perder mais de 15.000 empregos, além dos reflexos negativos na saúde das empresas, principalmente nos subsetores mais afetados. (Nº. 130 - Fev./10)

De forma sucinta, estes são os motivos da situação atual da empresa, em primeira análise a sua situação individual, e, em segundo comento, uma abordagem do comportamento setorial, segundo dados da ABIMAQ.

**Outros:**

### **8.2. Aumento de custos com energia elétrica**

No Brasil, os reajustes de tarifa de energia elétrica determinados às concessionárias também tem sido superiores aos níveis inflacionários. Esses reajustes são determinados pela Agência Nacional de Energia Elétrica - ANEEL.

### **8.3. Aumento de carga tributária**

A política governamental brasileira tem promovido diversos reajustes nas alíquotas tributárias e isso, de certa forma atinge todos os insumos da empresa. A carga tributária brasileira atinge patamares superiores a 37,4 % do PIB. (fonte – Secretaria da Receita Federal – Estudo de Carga Tributária no Brasil).

### **8.4. Valorização do câmbio**

Podemos dizer também que, no cenário brasileiro, a política monetária econômica com valorização da taxa de câmbio aponta para a lenta redução de consumo de produtos relacionados a bens de capital e de consumo.

As baixas cotações de câmbio para dólar americano inviabilizaram as margens de lucro nas exportações no primeiro semestre de 2008. No segundo semestre de 2008, a alta do câmbio foi atrelada à crise econômica mundial, o que também prejudicou as exportações por falta de crédito.

A falta de uma política sustentável para estímulo da exportação e garantias para o exportador, por parte do governo federal, tem dificultado a exportação, pois acaba prejudicando as margens operacionais diante da instabilidade.

## **9. OUTRAS CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO – FATORES INTERNOS**

Conforme já comentado, o “JASOT IND. E COM. LTDA” iniciou análise profunda para identificar eventuais outras causas da queda dos seus níveis de liquidez e lucratividade.

Referida análise foi feita pelos administradores do “JASOT IND. E COM. LTDA”.

Assim sendo, além das causas externas já descritas, outras foram também identificadas, a saber:

### **9.1. Controle inadequado na apuração de custos**

Os controles de apuração de custos apresentavam inconformidades, causando leituras inadequadas das margens operacionais.

### **9.2. Pagamentos excessivos de juros**

Como já explanado, as taxas de juros no Brasil, para qualquer tipo de empresa já são, por si, uma das maiores do mundo. Essas taxas sofrem substanciais aumentos quando a empresa está em dificuldades financeiras com dificuldades de crédito e mais ainda, quando ela atrasa nos seus pagamentos junto a fornecedores ou bancos. No “JASOT IND. E COM. LTDA”, as possibilidades de captação de recursos em linhas de crédito razoáveis foram se esgotando, o que levou a empresa a operar com outras linhas de crédito mais onerosas.

### **9.3. Estratégia ineficaz de crescimento**

Os investimentos realizados pelo “JASOT IND. E COM. LTDA” com vistas à expansão de seus negócios em 2007 e 2008 contribuíram para o estreitamento dos níveis de capital de giro da Empresa. Com a crise mundial, esses investimentos que se destinavam à expansão da capacidade de produção não surtiram o efeito esperado nas vendas e lucratividade da empresa.

549  
C

## **10. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (art. 53 da LEI 1.101)**

### **10.1. Início da Reestruturação**

A administração do “JASOT IND. E COM. LTDA” iniciou suas ações para modificação do cenário da empresa às vésperas de ingressar com o Processo de Recuperação Judicial.

Logo após o Pedido de Recuperação Judicial do “JASOT IND. E COM. LTDA”, houve uma mudança da Gestão Financeira da empresa, resgatando a credibilidade junto aos colaboradores e fornecedores. Destaca-se a contratação de consultores especializados para elaboração do plano de Recuperação Judicial;

Além disso, diversas medidas foram tomadas para redução de despesas administrativas, logística, produção e comercial;

Outras medidas estão sendo adotadas visando o incremento de vendas e melhoria de valor agregado de seus produtos, com conseqüente aumento de percentual de vendas para exportação.

### **10.2. Medidas já adotadas – Administrativas e financeiras**

#### **a) Revisão de gastos e reestruturação da área administrativa:**

Uma ampla revisão dos gastos do “JASOT IND. E COM. LTDA” está sendo feita visando a redução de gastos, eliminação de retrabalhos e duplicidade de controles e a criação de um conselho administrativo para analisar os resultados obtidos e planejar as estratégias futuras.

#### **b) Retomada da credibilidade com credores**

Intenso processo de discussão com os principais credores da Empresa foi iniciado com a mudança de gestores no sentido de manutenção dos serviços essenciais a atividade e também no fornecimento de matérias-primas fundamentais para o processo produtivo. A empresa vem num processo contínuo de retomada da credibilidade,

#### **c) Recuperação de créditos vencidos;**

Medidas administrativas e judiciais cabíveis estão sendo tomadas visando recuperação de créditos vencidos. Foi estruturado um departamento para efetuar cobrança.

#### **d) Busca de melhores fontes de financiamento**

O “JASOT IND. E COM. LTDA” vem intensificando esforços no sentido de negociar o financiamento das operações mercantis, negociando com instituições financeiras parcerias mais atraentes e menos onerosas.

550

**e) Revisão do passivo tributário;**

A empresa visando regularização de seu passivo fiscal pretende aderir ao novo programa Refinanciamento de tributos federais, visando alongamento de prazos e redução dos valores devidos. Esse novo programa do governo REFIS IV concede o prazo de 180 meses para a quitação dos débitos.

**10.3. Medidas já Adotadas – Mercadológicas**

**a) Revisão dos controles de aferição de margens de Lucratividade**

Uma ampla revisão tem sido feita nos controles internos da empresa, visando adequada aferição de margens.

**b) Busca de parcerias Comerciais**

A empresa está buscando novos parceiros comerciais tanto no mercado interno como no mercado externo de maneira a pulverizar as suas vendas e consolidar a marca nos diferentes canais.

**c) Ampliação do mercado de exportação**

A Empresa tem tido resultados ainda pouca representatividade quanto ao volume de exportação. É entendimento da administração que é possível implantar políticas visando ampliação das exportações. Esse entendimento decorre da análise de que a qualidade do processo produtivo do “JASOT IND. E COM. LTDA” está dentro dos padrões internacionais. Direcionamento de melhores ações comerciais visando ampliação dos atuais volumes de exportação faz parte da estratégia de reestruturação da empresa.

**10.4 Outras medidas que serão adotadas pela administração**

**a) Implantação de novo sistema Integrado de gestão**

A empresa já está estudando propostas comerciais e técnicas no sentido de implantar nova plataforma de sistema de gestão integrada. Esse sistema tem a função de integrar todas as informações e gerenciamentos financeiros, operacionais, contábeis etc., em uma plataforma única com mais eficiência, eficácia, segurança. A administração entende que essa medida poderá contribuir muito para a adequada estruturação de bons níveis de controles internos e de transparências nas informações.

**b) Implantação de nova linha de Mecanização**

551  
C

A empresa pretende completar a mecanização da linha de produção. Com o processo mecanizado estima-se a melhoria da eficiência e redução de custos.

#### **10.5 Outras ações que poderão ser adotadas**

Além das ações já adotadas e das que estão em andamento pelo “JASOT IND. E COM. LTDA”, estão sendo analisadas e poderão ser implementadas outras questões, a saber:

- Cessão de quotas, respeitados os direitos dos sócios nos termos da legislação vigente;
- Alteração do controle societário;
- Equalização de encargos financeiros relativos a débitos de qualquer natureza;

## **11. SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ**

### **11.1. Patrimônio Intangível – Marca, Pontos de Venda, Know-How, Clientes e Posição de Mercado**

O Plano de Recuperação Judicial, ora submetido, não estaria completo sem uma apreciação sobre a marca de propriedade do “JASOT IND. E COM. LTDA”.

A marca apresentada acima é, segundo os compêndios e consultorias especializadas, Marcas Mistas, ou seja, constituídas pela combinação de elementos nominativos e figurativos que compõem uma imagem ou símbolo que distinguem o produto visualmente.

Segundo a legislação brasileira, marca é todo o sinal distintivo, visualmente perceptível, que identifica e distingue produtos e serviços, garantindo o direito de uso exclusivo em todo o território nacional na sua atividade, evitando confusão ao consumidor.

A importância da marca de um modo geral, e em particular para o “JASOT IND. E COM. LTDA”, reside no fato de tal ativo intangível ser a um só tempo um referencial que aumenta o valor do ativo imobilizado da empresa, com correspondência em seu patrimônio líquido, podendo, em última instância, servir como garantia ou mesmo ativo para venda, resultando na obtenção de recursos para a liquidação de passivos.

No que se refere à proteção da marca, dispõe a LPI em seu artigo 129 que “a propriedade da marca adquire-se pelo registro validamente expedido, conforme as disposições desta lei, sendo assegurado ao seu titular seu uso exclusivo em todo o território nacional.” consagrando desta forma o princípio da proteção territorial.

Claro está que é muito difícil determinar o valor da marca “JASOT IND. E COM. LTDA”, pois na realidade, o que a define é o valor susceptível da margem de lucro específica, atribuível ao relacionamento de anos da Empresa com sua clientela.

552  
C

Nesse particular, por se tratar de um ativo intangível de difícil quantificação, não nos aventuramos a pretender avaliá-la, mas registramos sua existência, principalmente se levarmos em consideração que a empresa possui canais de venda definidos, Know How no segmento de criação e abate de frango, farta carteira de clientes e posição de destaque no mercado.

### **11.2. Patrimônio Tangível – Maquinário e Infra-Estrutura – Laudo Anexo**

No tocante ao patrimônio do “JASOT IND. E COM. LTDA”, outro aspecto a ressaltar são seus estoques, avaliados ao custo de produção em 31/12/2011 no montante de R\$ 5.840.311,32.

Demais ativos da empresa, além dos já elencados podem ser assim resumidos:

O Laudo de Avaliação dos bens integrantes do Patrimônio da empresa, devidamente assinado por empresa especializada, apresenta-se sob anexo.

## **12. COMENTÁRIOS QUANTO A VIABILIDADE ECONÔMICA DA EMPRESA (ARTIGO 53, LEI 11.101)**

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, levando-se em consideração obviamente a nova lei de recuperação de empresas, interpretada à luz do princípio da preservação que a envolve, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, o raciocínio lógico-científico dos consultores da empresa na análise e ainda avaliação criteriosa dos resultados financeiros a serem alcançados através das medidas propostas.

A administração e 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 do modelo proposto foi à 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 recuperação estudadas pela direção do “JASOT IND. E COM. LTDA”. O detalhamento dos custos e receitas e custos projetados para o período de vários anos encontra-se apresentado em anexo a este Plano (Anexo I), e as despesas projetadas no mesmo anexo.

Apresentamos também, em anexo ao Plano as evoluções de despesas, custos, receitas, premissas etc., visando contribuir para a melhoria da divulgação das informações.

Apresenta-se, ainda, a Demonstração de Resultados Projetados em anexo 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

553

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, a capacidade da empresa para o cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos valores devidos.

No presente Plano apresenta-se ainda em continuação Demonstrativos de Pagamento a Credores, tanto trabalhistas quanto com garantia real, e Quirografários. Esses demonstrativos contemplam as diversas modalidades de amortização da dívida propostas pela empresa as quais se encontram detalhadamente comentadas no item 18 deste Plano.

### 13. CLASSIFICAÇÃO DOS CREDITORES

Como se verá a seguir, o rol de credores do "JASOT IND. E COM. LTDA" é predominantemente composta por Fornecedores e Bancos. Com relação a fornecedores, observa-se que os créditos em sua grande maioria são originários de estreito e antigo relacionamento comercial, adquiridos no desempenho de seu objetivo social.

Desta forma, o resumo dos credores do "JASOT IND. E COM. LTDA" detalhado por grupo segue abaixo:

GRUPO DE CREDITORES	VALORES
SUBTOTAL TRABALHISTAS AJUIZADAS	2.149.590,46
SUBTOTAL TRABALHISTAS FUNCIONARIOS	136.510,00
QUIROGRAFARIOS BANCOS	7.481.945,50
QUIROGRAFARIOS FORNECEDORES	3.142.922,82
QUIROGRAFARIOS CREDITORES DIVERSOS	4.282.839,21
SUB-TOTAL QUIROGRAFARIO	14.907.707,53
TOTAL GERAL	17.193.807,99

554  
C

## **14. PREMISSAS UTILIZADAS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO**

O Plano de Recuperação do “JASOT IND. E COM. LTDA” foi elaborado levando em consideração que a forma de pagamento aos credores está diretamente relacionada com a disponibilidade de recursos projetada ano a ano para a empresa. Assim sendo, projetou-se o resultado contábil do Grupo e respectivo fluxo de caixa para os próximos anos, com a identificação dos volumes disponíveis de recursos para liquidação da dívida da Empresa.

Apresenta-se, a seguir, o detalhamento das projeções efetuadas e o plano de pagamento aos credores.

Apresenta-se, em anexo, o Fluxo de Caixa e Demonstração do resultado contábil projetados da empresa para os próximos exercícios com a devida indicação de geração de recursos necessários à quitação de todos os débitos da Empresa.

Os pilares básicos que foram utilizados na elaboração desta projeção de Fluxo de Caixa são as seguintes:

- Fundamentar projeção na mais realista probabilidade de consecução das metas referentes às áreas comercial (quantidades e preços de venda), administrativa e econômico-financeira, conforme explicado no texto desta proposta;
- Determinar, como principal objetivo, que – ao longo de todo o período – os saldos acumulados finais de caixa sejam positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa;
- Destacar que é absolutamente imprescindível a carência de 2 anos (dois anos) para início dos pagamentos, além da necessidade da adequação das políticas comerciais, sem as quais os esforços de recuperação ficarão inviabilizados pela pressão financeira dos compromissos em atraso.
- Ressaltar que os pagamentos dos credores estão condicionados a efetiva geração de caixa, uma vez que a venda de seus bens patrimoniais inviabilizariam o pagamento de todos os credores, pois reduziria a geração de caixa projetada

## **15. PREMISSAS UTILIZADAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS E FLUXO DE CAIXA**

As principais premissas utilizadas para projeção de resultados e fluxo de caixa foram as seguintes:

- Os custos com matéria prima foram calculados de acordo com as particularidades logísticas e fabris. O modelo está desenvolvido de forma que as oscilações de preço de matéria prima são repassados aos preços de venda;
- Os demais custos fabris foram estratificados e classificados em custos fixos e variáveis. Os custos variáveis foram projetados acompanhando-se o

crescimento de vendas. Os custos com mão-de-obra foram projetados considerando-se reajuste de 4,0%. Os demais custos fixos foram projetados considerando-se reajuste médio de 4% ao ano;

- A margem bruta de lucro foi calculada observando-se o percentual médio de margem, já contemplando a nova estrutura operacional do “JASOT IND. E COM. LTDA” As despesas administrativas, também classificadas em fixas e variáveis, e projetadas da mesma forma que os custos;
- A provisão para comissões sobre vendas, para funcionários da área de vendas e representantes, está calculada à razão de 1,1 e 1,5% sobre o valor de vendas respectivamente;
- A provisão para devedores duvidosos foi calculada observando-se percentual médio de perdas de 0,3% sobre o valor de venda;
- Para o financiamento da atividade da empresa foi computado no fluxo de caixa o percentual de (4,0% linear) sobre o valor de vendas para custo com desconto de duplicatas e/ou linhas de capital de giro;
- Para os investimentos, o fluxo de caixa contempla o percentual de 0,9% sobre o faturamento, cabendo ressaltar que os custos com manutenção de cada planta já estão computados no fluxo de caixa;
- Para quitação de tributos anteriores a recuperação judicial foram projetados os valores para pagamento de parcelamentos devidamente corrigidos pela taxa SELIC ; cabendo ressaltar que os tributos correntes já são computados no resultado das operações, assim sendo a empresa estará liquidando os tributos correntes;
- No Fluxo de Caixa também estão computados os valores para pagamento de créditos não sujeitos a Recuperação Judicial (FINAME).

## **16. OUTRAS PREMISAS UTILIZADAS NO PLANO**

### **16.1. Premissas Gerais**

#### **a) Carência**

A proposta para pagamento dos credores prevê uma carência de 2 (dois) a 5 (cinco) anos para os credores quirografários e com garantia real. Este prazo se faz necessário porque, como demonstrado pelo fluxo de caixa em anexo ao presente plano, será no decorrer deste tempo que será formado o capital de giro necessário e implantadas as medidas de reestruturação indicadas neste plano, as quais possibilitarão a geração de caixa para o cumprimento gradual das obrigações futuras.

65/6

#### **b) Contagem de prazo para os pagamentos aos credores**

A Lei 11.101/05, não prevê o “*dies a quo*” para a contagem do prazo para os pagamentos.

Desta forma, adotamos como premissa que o início da contagem do prazo para pagamentos aos credores será a partir da data da publicação no Diário Oficial da decisão judicial que homologar a decisão da Assembléia Geral de Credores que aprovar o presente Plano de Recuperação Judicial.

#### **c) Atualização monetária dos saldos de cada credor, cronograma de pagamentos e saldo não utilizado**

O saldo de cada credor será atualizado anualmente à taxa de 2% (dois por cento) ao ano, a partir do protocolo do pedido de recuperação judicial. Essa taxa foi estabelecida haja vista que a atual crise financeira internacional e a situação da empresa não permitem a remuneração de capital de seus credores com outros índices ou indicadores adotados pelo mercado financeiro.

Todos os valores constantes do quadro de credores são valores de face dos respectivos títulos sem juros ou correção monetária até a data do pedido de recuperação judicial. Após o protocolo do pedido estes valores serão corrigidos à taxa de 2% a.a, conforme explanado acima.

Os pagamentos fixos serão efetuados semestralmente através da apuração dos resultados da empresa, até o último dia útil do mês seguinte ao semestre em que a(s) obrigação (ões) tenha que ser liquidada.

O remanescente da geração de caixa não utilizado para pagamento a credores será tido como reserva de segurança, para eventuais despesas extraordinárias e/ou investimentos e caso não seja utilizado nessas modalidades poderá ser utilizado para leilões reverso ou incorporado no caixa do ano seguinte.

#### **d) Vinculação dos pagamentos a geração de caixa**

Todos os pagamentos projetados estão condicionados a efetiva geração de caixa.

#### **e) Credores não constantes da segunda relação de credores**

Eventuais credores que não constaram da primeira e/ou segunda relação de credores estão sujeitos as mesmas regras e condições estabelecidas no presente plano de acordo com a classe em que estejam enquadrados.

#### **f) Alienação de Bens**

Fica permitido à “JASOT IND. E COM. LTDA” a alienação de bens moveis não mais operacionais ou obsoletos, desde que por valor próximo ao de mercado, até o limite de R\$ 1.000.000,00 (Um milhão de reais) devendo ser procedida a

557  
C

correspondente comunicação ao comitê de credores (se houver), ou em caso de sua não constituição, ao administrador judicial no prazo de até 48 horas de sua efetivação. A alienação de bens imóveis desde que por valor próximo ao de mercado, até o limite de R\$ 4.000.000,00 (quatro milhões de reais), igualmente devendo ser procedida a correspondente comunicação ao comitê de credores (se houver), ou em caso de sua não constituição, ao administrador judicial no prazo de até 48 horas de sua efetivação.

## **16.2. Novação da dívida**

A aprovação do plano acarretará por força do disposto no art. 59 da lei n. 11.101/2005 a novação das dívidas sujeitas à recuperação, e também daquelas não sujeitas a recuperação que foram relacionadas e não contestadas pelos respectivos credores. Desta forma, fica desde já estabelecida a suspensão da exigibilidade dos créditos junto aos avalistas, enquanto o Plano de Recuperação estiver sendo cumprido, e que somente serão liberadas as garantias quando houver a quitação nos termos previstos neste Plano de Recuperação. Até esta data, eventuais ações em andamento contra os avalistas deverão ser suspensas até o efetivo cumprimento do Plano.

## **17. PASSIVO TRIBUTÁRIO**

A confusão gerada pelo emaranhado das leis tributárias sobre os variados segmentos de atividade empresarial exige um estudo minucioso da situação tributária da empresa. A cada momento são editadas medidas cujo principal objetivo é permitir o aumento da arrecadação.

O principal objetivo do “JASOT IND. E COM. LTDA” é o pagamento de todos os seus tributos, mas sem comprometer a operação da empresa. Devido à morosidade e burocracia que enfrentamos no Brasil até a presente data, nada foi estabelecido de concreto no que diz respeito ao parcelamento dos impostos das empresas em recuperação judicial.

Diante deste quadro o “JASOT IND. E COM. LTDA” efetuou um levantamento de todo o seu passivo fiscal e pretende aderir a parcelamento a ser proposto pelo governo federal.

Além do parcelamento outras questões estão em análise pelos administradores visando:

- Parcelamento de acordo com a possibilidade de pagamento da empresa;
- Exercício de Cidadania: Recurso ao Judiciário para proteger seus direitos ofendidos;
- Expurgo das fórmulas irregulares de cobrança de juros, multas e encargos legais;

- Apuração do valor “justo” de cada dívida, aplicando-se a fórmula constitucional de cálculo;
- Adequação dos pagamentos ao fluxo de caixa do contribuinte;
- Medidas jurídicas de maneira a acelerar as compensações efetuadas pela empresa no tocante ao ICMS contido na base de cálculo do PIS e da COFINS;
- Medidas jurídicas e administrativas visando recuperação de tributos.

## **LAUDO ECONOMICO FINANCEIRO**

### **18. PROPOSTA DE PAGAMENTO A CREDORES**

#### **18.1. Planejamento de pagamento aos credores**

O “JASOT IND. E COM. LTDA” elabora seu plano de pagamento aos credores, com base nas seguintes Premissas:

- Cumprimento das Determinações da Lei 11.101/05;
- Tratamento igualitário entre Credores da mesma Subclasse;
- Viabilidade Financeira do Plano;
- Composição de fórmula financeira que pudesse quitar, em curto espaço de tempo, credores com créditos de valores reduzidos;
- Fazer prevalecer o espírito da Lei, tratando seus credores, parceiros históricos da empresa, com justiça e bom senso.
- Maior vantagem aos credores relativamente à falência.

Assim, com o plano de pagamento apresentado a seguir, a “JASOT IND. E COM. LTDA” 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, sendo essa opção mais vantajosa do que a falência da empresa.

Apresenta-se, a seguir, a proposta de pagamento a credores, elaborado pela empresa, por classe de Credor. Estarão estabelecidas as mesmas regras aos credores que no futuro vierem a integrar qualquer uma das classes de credores aqui tratadas.

#### **18.2. Planejamento de pagamento aos credores Trabalhistas**

A proposta da “JASOT IND. E COM. LTDA” é de quitação dos créditos trabalhistas, **segundo a relação de credores apresentada anexa ao presente plano**, no valor de R\$ 2.149.590,46 relativamente a reclamatórias trabalhistas.

Créditos trabalhistas dos funcionários em atividade, no montante de R\$ 136.510,00 conforme relação anexa.

Com a finalidade da quitação dos débitos trabalhistas, procederá a empresa a venda de bem de seu imobilizado, sendo prioritária a venda para atendimento deste segmento.

559

Desta forma, a quitação da classe trabalhista não deverá ultrapassar o primeiro ano da aprovação do Plano, com pagamentos semestrais.

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 “JASOT IND. E COM. LTDA” pagará aludidas verbas, acaso deferidas pela Justiça do Trabalho, em até 01 (um) ano da publicação da decisão judicial que homologar o plano aprovado em Assembleia Geral de Credores, ou em período inferior pela venda de bem de seu imobilizado.

### **18.3. Pagamentos a credores com garantia real ou aval dos sócios:**

Para esses credores, cujo total devido segundo a relação de credores apresentada pela “JASOT IND. E COM. LTDA” propõe-se efetuar o pagamento da seguinte forma:

- Pagamento integral do valor constante da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial prevista no § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05.
- Todos os pagamentos serão realizados com a carência de 2 (dois) anos da aprovação do presente plano.
- Juros remuneratórios de 2% a.a. incidentes sobre os valores constantes da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial nos termos do § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05, contados a partir do ajuizamento do pedido de Recuperação Judicial.
- Os pagamentos a cada credor serão feitos com base em percentual do Fluxo de Caixa Livre projetado.
- De acordo com as projeções efetuadas, os créditos com garantia real serão quitados integralmente no ano V após a aprovação do plano.

560

#### **18.4. Pagamentos a credores quirografários**

Para esses credores, cujo total devido segundo a relação de credores apresentada pela “JASOT IND. E COM. LTDA” é de R\$ 17.193.807,99 (dezessete milhões cento e noventa e três mil e oitocentos e dezessete reais e oitenta e noventa e nove centavos) propõe-se efetuar o pagamento da seguinte forma:

- Pagamento integral do valor constante da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial prevista no § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05.
- 
- Todos os pagamentos serão realizados com a carência de 2 anos (dois anos) da aprovação do presente plano.
- Juros remuneratórios de 2% a.a. incidentes sobre os valores constantes da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial nos termos do § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05, contados a partir do ajuizamento do pedido de Recuperação Judicial.
- Os pagamentos a cada credor serão feitos com base em percentual do Fluxo de Caixa Livre projetado.
- Os percentuais de geração líquida de caixa que serão utilizados para os pagamentos são os indicados no “Quadro Resumo de Percentuais de Pagamento a Credores” (item 18.7 do Plano).
- Os credores quirografários poderão, após o período de carência descrito no item 16.1.a, participar do leilão reverso de créditos.
- De acordo com as projeções efetuadas, os créditos quirografários serão quitados no ano XII após a aprovação do plano.

#### **18.5. Quadro Resumo de Percentuais de Pagamento a Credores em cada exercício**

##### **a) Percentuais Destinados**

561

Quadro Resumo de Percentuais de Pagamento a Credores em cada exercício			
Trabalhistas Ajuizadas			
1º semestre	10%	214.959,00	
2º semestre	10%	214.959,00	
2º ano	80%	1.719.672,46	

Serão destinados bens do Ativo Imobilizado da empresa, para a quitação a curto prazo do passivo trabalhista

Trabalhistas funcionários	
1º semestre	136.510,00

Após dois anos de carência:

Quirografários Fornecedores			
1º ano	40%	1.257.169,13	
2º ano	30%	942.876,85	
3º ano	30%	942.876,85	

Após cinco anos de carência:

Quirografários Bancos			
1º ano	20%	1.496.389,10	
2º ano	20%	1.496.389,10	
3º ano	20%	1.496.389,10	
4º ano	20%	1.496.389,10	
5º ano	20%	1.496.389,10	

Incluindo empréstimos com aval particular dos sócios da empresa.

#### b) Valores previstos para pagamento

Os valores previstos para pagamento são exemplificados no Relatório Projetado de Fluxo de Caixa para os exercícios de 2012 a 2016 exemplificativamente, Anexo nº I e com a alienação de bens do ativo imobilizado.

#### d) Resumo exemplificativo da amortização dos valores:

Considerando-se as premissas acima, esse fornecedor tem seus saldos com o seguinte comportamento:

**Descrição Valor Recebido Valor do Crédito**

Saldo no início do período R\$ 1.250,00

Amortização Fixa R\$ 500,00 (40% primeiro ano após dois de carência)

SALDO DO CRÉDITO PARA O PERÍODO SUBSEQUENTE R\$ 750,00

## 19. FALÊNCIA

*“No direito brasileiro, abstraída a hipótese de desistência, não há terceira alternativa: quem requer o benefício da recuperação judicial ou o obtém ou terá sua falência decretada.”  
(in Comentários à nova lei de falências e de recuperação de empresas – Fábio Ulhoa Coelho – 4ª. Edição, pag. 73)*

Hipóteses de decretação da falência:

- Deliberação dos credores;
- Não apresentação do plano pelo devedor no prazo;
- Rejeição de plano pela assembléia dos Credores;
- Descumprimento do plano de recuperação.

Como se pode observar a nova lei é rigorosa no que diz respeito ao cumprimento do plano de recuperação judicial. Assim, sendo afastada a hipótese de decretação da falência pela não apresentação do plano de recuperação judicial, a decisão pela concessão da Recuperação Judicial da empresa está nas mãos da Assembléia de Credores.

Caso ocorra a decretação da falência da empresa teremos a seguinte ordem de liquidação dos créditos.

*Art. 83. A classificação dos créditos na falência obedece à seguinte ordem:*

- *I – os créditos derivados da legislação do trabalho, limitados a 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos por credor, e os decorrentes de acidentes de trabalho;*
- *II - créditos com garantia real até o limite do valor do bem gravado;*
- *III – créditos tributários, independentemente da sua natureza e tempo de constituição, excetuadas as multas tributárias;*
- *IV – créditos com privilégio especial;*
- *V – créditos com privilégio geral;*
- *VI – créditos quirografários;*
- *VII – as multas contratuais e as penas pecuniárias por infração das leis penais ou administrativas, inclusive as multas tributárias;*
- *VIII – créditos subordinados.*

Nesta hipótese, se efetuarmos a venda dos ativos da empresa atualmente avaliados em aproximadamente R\$ 9.000.000,00 (nove milhões de reais), seriam arrecadados um valor estimado de 60% para uma venda forçada, ou seja, algo em torno de R\$ 5.400.000,00 (Cinco milhões e quatrocentos mil reais), sem considerar as marcas porque neste caso praticamente perderiam todo o seu valor.

Este valor arrecadado não seria suficiente para pagar a maioria dos credores, pois seria consumida especialmente para quitar o passivo trabalhista e suas verbas rescisórias. Ressalve-se que nestes cálculos não estão consideradas as despesas de administração da massa e para conservação e venda dos bens (extra concursais).

Diante do quadro exposto a “JASOT IND. E COM. LTDA” entende que a falência não é uma alternativa melhor aos credores do que a proposta constante do presente plano, que trata todos os credores de maneira igualitária e que demonstra com clareza e consistência que a continuidade das operações mediante a aprovação do plano de recuperação judicial pela assembléia geral de credores possibilitará a liquidação de todas as dívidas conforme fluxo de pagamento anexo ao presente plano.

## 20. ALTERAÇÃO DO PLANO E PERMISSÕES

Entende a “JASOT IND. E COM. LTDA” que, como costumeiramente tem ocorrido em outras Recuperações Judiciais, outras formas alternativas de recuperação da empresa e de pagamento aos credores podem ser propostas, alteradas ou mesmo viabilizadas na Assembléia Geral de Credores, observadas as disposições previstas na Lei 11.101/05.

Aludidas propostas poderão, no futuro, ser viabilizadas no prazo legal aos credores, e, por certo, terão como premissas a melhor forma de recuperação da empresa, com o menor sacrifício à sociedade, aos seus sócios e aos credores.

Entretanto, com absoluta segurança, os administradores da “JASOT IND. E COM. LTDA” entendem que a forma proposta no presente Plano é a melhor dentre as previstas em lei, a mais factível e a que realmente preserva os interesses dos credores, eis que possibilita o pagamento de seus créditos.

## 21. CONCLUSÃO E RESUMO

O Plano de Recuperação Judicial 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 “JASOT IND. E COM. LTDA”.

O presente Plano cumpre a finalidade da lei, de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de projeções contábeis e de fluxo de caixa, comprovando a probabilidade de pagamento aos credores.

Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstra a viabilidade econômica da “JASOT IND. E COM. LTDA”, através de projeções financeiras (DRE e Fluxo de caixa), que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores.

Os conceitos que foram aplicados têm por objetivo fazer com que a “JASOT IND. E COM. LTDA” quite o mais rápido possível os créditos trabalhistas, agilize o pagamento da classe quirografária, que é fundamental para a continuidade das operações, e, dentro do prazo estabelecido, quite também os credores com garantia real, utilizando-se dos leilões reversos de crédito nas classes especificadas, privilegiando os parceiros que continuarem fornecendo produtos e serviços à empresa, o que facilitará a superação da atual situação de crise.

