



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

METAL MECÂNICA MAIA LTDA

1. SUMÁRIO

1.	SUMÁRIO	2
1.	CONSIDERAÇÕES INICIAIS	4
1.1.	INTERPRETAÇÃO DESTE PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	4
2.	EMPRESA.....	5
2.1.	APRESENTAÇÃO	5
2.2.	HISTÓRICO DA EMPRESA E DA CRISE ECONÔMICO-FINANCEIRA	5
2.3.	AÇÕES TOMADAS PARA REVERSÃO DA CRISE.....	10
3.	ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO	10
3.1.	INTRODUÇÃO	10
3.2.	ETAPA QUALITATIVA	11
3.2.1.	ANÁLISE DOS ASPECTOS INTERNOS	11
3.2.2.	ANÁLISE DO AMBIENTE DE UM SETOR DE ATIVIDADE	11
3.2.3.	ANÁLISE DO MACRO AMBIENTE CLIMA	12
3.2.4.	ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL.....	13
3.2.5.	ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO.....	14
3.3.	ETAPA QUANTITATIVA – LAUDO ECONÔMICO E FINANCEIRO.....	14
3.3.1.	BALANÇO PATRIMONIAL E D.R.E.....	14
3.3.2.	ANÁLISE VERTICAL DO BALANÇO PATRIMONIAL E D.R.E.....	14
3.3.3.	ANÁLISE DOS ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO.	17
3.3.4.	ANÁLISE DOS ÍNDICES DE LIQUIDEZ.....	18
3.3.5.	ANÁLISE DOS ÍNDICES DE NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO.	20
3.4.	ETAPA QUANTITATIVA – VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO	20
3.5.	QUADRO DE PROJEÇÃO DA RECEITA BRUTA	21
3.5.1.	PREMISSAS ADOTADAS NAS PROJEÇÕES	21
4.	PROPOSTA AOS CREDORES APROVADAS EM ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES	22
4.1.	NOVAÇÃO	22
4.2.	CRÉDITOS ILÍQUIDOS	22
4.3.	QUITAÇÃO	22
4.3.1.	CLASSES I - CREDORES DA CLASSE TRABALHISTA (<i>créditos derivados da legislação trabalhista</i>):.....	23
4.3.2.	CLASSES III - CREDORES QUIROGRAFÁRIOS.	23
4.3.3.	CLASSES IV – CREDORES ME E EPP.	24
4.4.	CREDORES FOMENTADORES	24
4.5.	DEMAIS CONDIÇÕES REFERENTES AOS PAGAMENTOS DOS CRÉDITOS.....	24
4.6.	FORMAS DE PAGAMENTO.....	25
4.7.	EVENTUAIS CREDORES COM GARANTIA FIDUCIÁRIA REGULARMENTE CONSTITUÍDA	26

4.8.	QUADRO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	26
4.9.	QUADRO DE EVOLUÇÃO DO SALDO DEVEDOR.....	26
4.10.	DESALIAÇÃO DE IMOBILIZADO.....	26
4.11.	FUSÃO, INCORPORAÇÃO, COMBINAÇÃO DE PARCERIAS ETC.....	27
4.12.	DÍVIDA TRIBUTÁRIA.....	27
4.13.	GARANTIAS.....	27
4.13.1.	LIBERAÇÃO DAS GARANTIAS PESSOAIS.....	27
4.13.2.	DIREITO DE REGRESSO DOS GARANTIDORES.....	28
4.13.3.	RENOVAÇÃO DE PENHOR DE RECEBÍVEIS E/OU TÍTULOS DE CRÉDITO.....	28
4.13.4.	LIBERAÇÃO DE IMÓVEIS DADOS EM HIPOTECA.....	28
5.	PÓS – HOMOLOGAÇÃO – EFEITOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	28
5.1.	VINCULAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	28
5.2.	CONFLITO COM DISPOSIÇÕES CONTRATUAIS.....	28
5.3.	PROCESSOS JUDICIAIS.....	29
5.4.	MODIFICAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	30
5.5.	EVENTO DE DESCUMPRIMENTO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	30
5.6.	CESSÕES.....	30
6.	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	30
	ANEXO I (BALANÇO PATRIM. 2012 A MAR2015 E DEMONST. DE RESULTADOS PROJETADOS).....	33

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Este documento foi elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei nº 11.101/2005, de 9 de fevereiro de 2005 sob a forma de um Plano de Recuperação Judicial para a empresa **METAL MECÂNICA MAIA LTDA.**

A empresa requereu, em 17/04/2015 o benefício legal de uma recuperação judicial nos termos da Lei de Falências e Recuperação de Empresas, cujo deferimento do processamento da Recuperação Judicial ocorreu em 29/04/2015, conforme Processo: 10689-11.2015.8.06.0075/0

Para o devido suporte na elaboração do Plano de Recuperação Judicial, A empresa contratou a **JMLIMA ASSESSORIA ECONOMICO E FINANCEIRA S/C**, que é especializada em planejamento estratégico e recuperação empresarial, responsável final pela elaboração e subscrição do presente documento.

Em síntese, o Plano de Recuperação Judicial ora apresentado propõe a concessão de prazo e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas da empresa, consoante os ditames do artigo 50 da Lei 11.101/2005.

As condições a seguir descritas atendem não só às exigências da Lei de Falências e Recuperações de Empresas, mas também foram preparadas tendo em vista as mais modernas técnicas de administração e gestão empresarial.

Sendo assim, a demonstração da viabilidade econômica, de que trata o artigo 53, inciso II, da Lei 11.101/2005, é objeto deste plano, do qual se observa a compatibilidade entre proposta de pagamento aos credores e a geração de recursos da Empresa do Grupo. O laudo econômico e financeiro, por sua vez, é apresentado no item 3.3. e foi apoiado nas informações prestadas pela empresa e pelos documentos entregues em juízo conforme o artigo 51 da Lei 11.101/2005.

1.1. INTERPRETAÇÃO DESTE PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Para os fins deste Plano de Recuperação Judicial (abaixo definido), exceto se disposto de outra forma ou se o contexto requerer outra interpretação:

- a) Os títulos deste documento foram inseridos para facilitar a localização das disposições e, juntamente com os grifos, são utilizados por conveniência e não afetam a interpretação deste Plano de Recuperação Judicial, de seus Anexos e/ou de quaisquer documentos ou instrumentos emitidos e/ou firmados nos termos do Plano de Recuperação Judicial, não podendo ser invocados para desqualificar ou alterar o conteúdo de quaisquer das cláusulas itens deste Plano de Recuperação Judicial;
- b) As expressões e definições utilizadas neste Plano de Recuperação Judicial e em seus Anexos poderão ser expressas tanto no singular quanto no plural, e em qualquer dos gêneros;

- c) As expressões e definições utilizadas no Plano de Recuperação Judicial e em seus Anexos, mas neles não definidas, terão o significado a elas atribuídos pela legislação e regulamentação vigente aplicável, em especial na Lei 11.101/2005 e nas regras que trazem os princípios contábeis geralmente aceitos no Brasil;
- d) Referência a qualquer pessoa, ou a uma parte de qualquer documento, título, instrumento, acordo ou contrato, inclui seus sucessores e cessionários;
- e) Uma referência à disposição de lei, norma ou regulamento, exceto se de outra forma indicado, deve ser entendida como referência a tal disposição conforme alterada, reeditada, ratificada ou substituída a qualquer tempo;
- f) Uma referência a um documento inclui seus aditamentos, suplementos, anexos, substituições, ratificações, retificações ou novações celebrados;
- g) Os casos omissos serão regulados pelos preceitos da legislação vigente aplicável, em especial a Lei 11.101/2005; e
- h) Os Anexos a este Plano de Recuperação Judicial, bem como os documentos que vierem a ser firmados e/ou emitidos por conta, ordem ou em razão deste Plano de Recuperação Judicial constituem parte integrante e inseparável deste Plano de Recuperação Judicial.

2. EMPRESA

2.1. APRESENTAÇÃO

METALMECÂNICA MAIA LTDA., inscrita no CNPJ/MF sob nº 01.397.886/0001-11, com sede na Rodovia CE 040, Km 04, s/n, Bairro Coaçu, Eusebio–Ceará, CEP 61.760-000, com contrato social arquivado na Junta Comercial do Estado do Ceará sob NIRE nº 23.2.0070788-3.

2.2. HISTÓRICO DA EMPRESA E DA CRISE ECONÔMICO-FINANCEIRA

Cabe observar, adiante, o histórico detalhado da Empresa, bem como da crise econômico-financeira enfrentada, que a levou a necessidade de ingressar como o presente pleito Recuperação:

A **METALMECÂNICA MAIA LTDA. (“MMAIA”)** iniciou suas atividades em 12 de agosto de 1996, a qual tem como atuais sócios **Sr. Raimundo Raumiro Maia da Silva e a Ferreira Participações S/A**, sendo que o primeiro, em conjunto o **Sr. José de Paulo Ferreira** exercem conjuntamente as funções de administradores da empresa.

A empresa tem por atividade o comércio atacadista de produtos siderúrgicos e metalúrgicos; comércio atacadista especializado de materiais de construção, serviço de cortes e dobras de metais,

produção e relaminados, trefilados e perfilados de aço, exceto arames; comércio varejista de outros produtos correlacionados, e importação.

A Empresa oferece produtos de qualidade, atendendo de maneira abrangente as necessidades dos clientes.

Possui certificado de qualidade do produto (para fabricação de barras e fios de aço para construção civil), cuja certificação é feita pelo órgão **Falcão Bauer** com norma **ABNT (NBR-7480)**.

Atende a um conjunto de empresas de ponta, tendo grande relevo no mercado, destacando-se por ser referência na sua área de atuação e atendendo os mais exigentes padrões de mercado.

Cabe destacar algumas das principais clientes que compõem a carteira da empresa: **Esmaltec (linha branca), Ford (linha automobilística), Bom Sinal (linha ferroviária), Trana (linha de mobilidade urbana), Eletra (linha de suprimentos energéticos)**. E demais clientes situados em todo território nacional que atuam na área de varejo, distribuição e indústria, nos ramos de construção civil, agropecuária e metalomecânica.

Cabe ressaltar que a Empresa emprega atualmente 427 (quatrocentos e vinte sete) funcionários diretos, sendo empregadora nos Municípios de Eusébio e naqueles onde se localizam suas filias (Eusébio e Mossoró - RN); além de outros colaboradores indiretos que trabalham em empresas de serviços á Empresa (portaria, segurança/vigilância, transportes , alimentação, etc.), que, por consequência, conseguem seu sustento também em decorrência das atividades da mesma.

A Empresa preocupa-se sobremaneira com aspecto social e manutenção do trabalho dos seus funcionários e colaboradores, visando o bem-estar comum, inclusive das coudades próximas de seus estabelecimentos.

A empresa está entre as mais importantes indústrias do Norte Nordeste do Brasil. Localizada no Ceará, desde a fundação até meados de 2008, era caracterizada como uma empresa terceirizadora de processos e produtos voltados para uma Estamparia de componentes metalmeccânicos, atuando local, regional e nacionalmente, além de estar começando a exportar no ano de 2002. Atuou para linhas automotivas, Branca, Ferroviária, Elétrica e Mobilidade Urbana.

Em 2008, a MMAIA passou por uma fusão com a Ferreira Participações, agregando ao negócio o segmento de fabricação e importação de barras e fios de aço e derivados, destinados principalmente para o segmento da Construção Civil, da Indústria e do Agropecuário. Com esse novo incremento de negócio, a empresa passou a um patamar de faturamento mais elevado.

Em 2013/2014, diante um cenário econômico promissor como divulgado pelo governo brasileiro, a MMAIA investiu em grandes aquisições de matéria-prima no intuito de atender ás grandes expectativas do mercado imobiliário e construção civil, como PAC.

No entanto, estes projetos não aconteceram como divulgados e, ainda, o Brasil se deparou com uma retração da economia iniciando-se uma forte desaceleração do mercado imobiliário e da construção civil. Ainda em 2014 verificou- se um despencar dos preços das principais *commodities* incluindo o aço para construção civil, que desvalorizou 40% no mercado internacional e cerca de 30% no mercado doméstico.

Em outras palavras, apostando nas expectativas do mercado as aquisições de matéria-prima pela MMAIA foram realizadas a um preço elevado e quando estes produtos atingiram o mercado, o aço já havia desvalorizado 30%, se tornando bastante desfavorável para atingimento de volumes de distribuição.

Cite-se, ainda, que durante o primeiro trimestre de 2014 a empresa passou por uma queda de faturamento (em fevereiro e março), ocasionado devido à matéria-prima adquirida, que veio em conjunto com matéria prima para montagem da Companhia Siderúrgica do Pecém (CSP), no mesmo navio.

Isso porque houve greve na Siderúrgica e, por outro lado, o pátio do Porto do Pecém estava lotado com matéria-prima da mesma.

Devido a esse impasse, os navios chegavam à margem do Porto do Pecém e se tivesse presença de carga com material da Siderúrgica, não eram liberados para atracar. Os demais navios que tivessem com material da Siderúrgica, atracavam normalmente.

O material da MMAIA, veio junto com o da Siderúrgica em 3 navios distintos. E sem possibilidade de atracar no Porto.

Em razão dessa problemática, faltou material para industrialização e a Empresa foi bastante prejudicada, vendo-se obrigada a honrar com dívidas de financiamento desse material, sem mesmo tê-lo recebido, pois a mercadoria ficou ancorada a 2 km do porto com impedimento de atracação.

Outro ponto crucial e que influenciou no momento financeiro de dificuldade no qual a empresa se encontra, foi à perda de benefício do PCDM (ICMS), o que impactou diretamente no custo de seus produtos, e, com isso, ocasionou perda de competitividade.

Tudo isso somado as constantes oscilações do câmbio frente ao dólar e às fortes elevações nos custos de industrialização e logística, gerando um cenário bastante crítico e desfavorável para a estratégica atual do mercado.

Corroborando os fatos acima, colaciona-se notícias pertinentes aos anos de 2014 e 2015, em sites e jornais de grande circulação, relatando a crise nos setores de atuação da, bem como a crise no mercado nacional, a retração econômica no país e a alta do dólar, como mencionado:

Notícia veiculada em 30.01.2015 no site da Revista Exame.com intitulada: “Câmbio e energia pressionaram preços da metalurgia em 2014”.

“A valorização do dólar em” relação ao real e a energia elétrica mais cara pressionaram os preços das indústrias de metalurgia em 2014, apesar da queda do minério de ferro no mercado internacional, informou o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A atividade registrou a maior alta de preço no ano, de 10,16%, o que resultou também na maior contribuição (0,78 ponto porcentual) para a inflação de 4,42% medida pelo Índice de Preços ao Produtor (IPP) no período. “O preço do minério está mais barato lá fora, mais fica mais caro aqui. O câmbio fez essa conversão do preço da mercadoria, fazendo com que houvesse ainda um mecanismo de variação positiva aqui”, ressaltou Cristiano Santos, técnico da Coordenação de Indústria do IBGE. Mais caros no País por causa da pressão do câmbio e do aumento dos custos de produção, como a energia, os produtos da

metalurgia também chegaram mais salgados e outros setores da indústria, onde são usados como insumos. Diante dos preços mais altos dos produtos metalúrgicos, atividades como veículos e máquinas e equipamentos também aumentaram seus preços no ano, apontou Santos. “Veículos automotivos, máquinas e equipamentos, e máquinas aparelhos e materiais elétricos sofrem influência de insumos que sofrem os efeitos da cadeia metalúrgica”. Explicou o técnico do IBGE. A atividade de veículos registrou alta de 6,81% em 2014, enquanto máquinas, aparelhos e materiais elétricos aumentaram 9,73% no ano. As duas atividades figuraram ainda no ranking de principais contribuições para a inflação medida pelo IPP no ano. Veículos contribuíram com 0,74 ponto porcentual e máquinas e materiais elétricos ajudaram com mais 0,27 ponto porcentual. Já a fabricação de máquinas e equipamentos registrou o aumento de 0,46% nos produtos na porta de fábrica. Também influenciado pela cadeia de metalurgia, o segmento de outros equipamentos de transporte, que inclui navios e aviões, registrou elevação nos preços de 10,09% em 2014 (...).

“Crise gera 800 demissões no setor metalúrgico em Ponta Grossa”, este é o título da notícia publicada em 15.02.15 no site do “Jornal da Manhã”.

“Com baixa atividade desde o segundo semestre do ano passado, indústrias reduzem o número de funcionários. Só em janeiro, mais de 170 trabalhadores foram demitidos. As indústrias no setor metal-mecânico seguem passando por baixa atividade neste início de ano. O corte de funcionários realizado em diversa empresa, de 600 pessoas nos últimos quatro meses do ano passado, foi acentuado no mês de janeiro, quando mais de 174 trabalhadores do ramo foram demitidos na região, totalizando cerca de 800 postos de trabalho fechados desde setembro somente na indústria metalúrgica. Com isso, houve redução de aproximadamente 10% do quadro de funcionários com carteira assinada neste segmento na Região dos Campos Gerais. Isso é o resultado do momento de estagnação pelo qual o país passa.

“A produção está bem inferior que o início de 2014. Estamos com menos emprego que o ano passado, mais demissões que o ano passado, enfrentamos em 2015 com menos emprego, a carga horária de trabalhadores é menor, a produção é menor e a carteira de pedidos as indústrias é bem menor”, esclarece Luiz Paulo Rover, presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas e de Material Elétrico de Ponta Grossa, e empresário do ramo (...).

Notícia de 06.04.15, publicada no site da ABCEM – Associação Brasileira de Construção Metálica – www.abcem.org.com e intitulada: “Economia e Lava Jato encolherão mercado de aço, dizem siderúrgicas”. A previsão é do Instituto Aço Brasil, que reúne as principais siderúrgicas do país.

“O fraco desempenho econômico, com a conseqüente crise da indústria, e os impactos da Operação Lava Jato, deverão fazer o consumo de aço no país cair 7,8% este ano, para 22,7% milhões de toneladas, levando-o ao mesmo patamar de oito anos atrás. A previsão é do Instituto Aço Brasil, que reúne as principais siderúrgicas do país. Com menor demanda interna, a ociosidade das usinas segue em alta. O uso da capacidade instalada este ano deve fechar em 69,4% o pior índice desde 2009, durante a crise global desencadeada no ano anterior, quando atingiu 63%, prevê o instituto. A expectativa de uso das usinas, no mundo, é um pouco melhor, 71,9% da capacidade instalada. Desde 2004, o indicador brasileiro não supera a média mundial, efeito da menor competitividade do produto brasileiro. Atualmente, as siderúrgicas rodam com capacidade ainda menor – 65,9%. Nesta quarta-feira (1º), o IBGE divulgou que, em fevereiro, a produção industrial caiu em relação à janeiro e 9,1%

em relação á igual no mês e 2014. Com demanda interna fraca, o crescimento do setor previsto para este ano, de 6,5%, vem basicamente das exportações que devem avançar 38% em relação ao ano passado – sobretudo com o envio de placas de aço, matéria-prima para outras siderúrgicas, “A produção siderúrgica vai crescer, mas nossa preocupação não é só com a indústria do aço, mas com toda indústria de transformação brasileira. Eles são nossos clientes. Um país precisa de uma indústria forte, e a participação da nossa no PIB caiu á metade. E, sem indústria, não temos clientes”, disse Benjamin Baptista., presidente do conselho diretor de Aço Brasil. A agressividade comercial da China e o câmbio seguem entraves á maior entrada do aço brasileiro no mercado mundial. Segundo o Aço Brasil, no ano passado a China exportou 84 milhões de toneladas, e, este ano, considerando o ritmo dos primeiros meses, deverá exportar 120 milhões de toneladas de aço para o resto do mundo. “A China segue buscando mercado dramaticamente, de forma nem sempre legal”, disse Baptista. Para o Brasil, a previsão é que as importações caiam 6,3% em volume, para 3,7% milhões de toneladas, devido a retraça do consumo interno e da desvalorização do real (que torna mais caro o produto vindo de fora). Ainda assim, o grau de uso de aço importado no consumo interno está em 16%, considerado alto. Segundo o instituto, no ano passado era, no máximo, 7%. A variação câmbio e a queda no preço do minério de ferro (principal insumo na fabricação de aço) não são suficientes para melhorar a competitividade, no entanto. Perguntado sobre a cotação de câmbio “Ideal” para a siderurgia, o Presidente do Instituto Aço Brasil, Marco Polo Lopes, afirmou não haver estudos a respeito, mas que “não ficaria envergonhado em falar em R\$ 400,00”, considerando os outros países, muitos dos quais concorrentes do aço brasileiro, tiveram desvalorização ainda maior. Lopes afirmou, ainda, que a Lava Jato traz impactos para o setor. “Não há grande obra no país. O setor de óleo e gás está parado. É claro que [a Operação Lava jato] tem impacto”. A previsão do instituto é que o consumo interno de e aço caia de 135 quilos por habitante para 124 quilos por habitante em apenas um ano. Com tanta ociosidade, não há, no horizonte, investimentos previsto para o setor siderúrgico. “O setor siderúrgico não tinha grave obsolescência porque passou por investimentos não faz muito tempo. E não há nos próximos três anos qualquer previsão de ampliação da capacidade”, disse Lopes. O presidente do Aço Brasil disse, ainda, que o ajuste fiscal era necessário, mas não esconde a preocupação com algumas medidas tomadas, como a redução da alíquota do Reintegra, mecanismo de geração de créditos de PIS/Cofins sobre os valores de bens exportados, de 3% para 1%, anunciado recentemente. “Se nada fosse feito, seria o pior cenário, mas o ajuste precisa anualmente de algumas correções. O ajuste é condição para o crescimento, mas a indústria deve ser prioridade”, disse Lopes”.

Dessa forma, a crise no setor e a forte retração de vendas da Empresa comprometeram a liquidez.

Em razão de todos estes eventos, a empresa chegou a uma situação insustentável ficando incapaz de gerar faturamento suficiente para arcar com o pagamento das dívidas assumidas, sem uma restauração, que se faz necessária.

Não se pode olvidar, como visto, que a crise financeira e a instabilidade econômica afetam novamente o mercado nacional - trazendo diversas consequências -, **sem se falar do elevado spread bancário, que também gera instabilidade ás Empresas, em conjunto com os fatores citados.**

2.3. AÇÕES TOMADAS PARA REVERSÃO DA CRISE

Visando uma recuperação da sua condição financeira, A Empresa contratou consultores para auxiliá-la na equalização de suas deficiências operacionais e administrativas, promovendo uma reestruturação geral lastreada em um planejamento estratégico de médio a longo prazo, equacionando suas realidades atuais ao fluxo de caixa corrente, trabalho este que está em pleno andamento através dos respectivos profissionais capacitados para tanto, que ora detalhamos:

Reavaliação de toda constituição de custos, dimensionando produto a produto, quantidades horas/homem, material envolvido, perdas do processo, valores de compra de matéria prima, tudo isso para melhor elaborar os cálculos de custos com maior precisão;

Reestruturação da tabela de vendas, definindo novos preços com base nos custos reavaliados;

Trabalho Junto ao mercado e clientes para aceitação da nova política de preços;

Melhoramento na integração dos processos de vendas, marketing e de compras, visando redução do ciclo econômico comercial;

Melhoria contínua dos controles internos;

Foco na venda de produtos com maior margem e que propiciassem a customização (aproveitamento) do *mix* de margem de lucro;

Redução das despesas com operações financeiras;

Implantação de controle sobre o recebimento e acondicionamento de produtos e matérias primas para eliminar o desperdício dos mesmos;

Intensificação no processo de compras, objetivando lotes econômicos mais consistentes e que permitam melhores margens de negociação;

Contratação de empresa especializada em desenvolvimento estratégico e administração empresarial;

Implantação de inventários periódicos;

Terceirização de Linhas com baixa rentabilidade;

Elaboração de Plano de Recuperação Judicial.

3. ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO

3.1. INTRODUÇÃO

Este Plano de Recuperação Judicial foi precedido de um estudo de planejamento estratégico feito pela **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** e tem por objetivo viabilizar, de acordo com a Lei 11.101/2005, a

reestruturação financeira da empresa, preservando sua função social na comunidade brasileira, mantendo sua entidade geradora de bens, recursos, empregos (diretos e indiretos) e de pagamento de tributos.

O Plano de Recuperação Judicial é focado na preservação dos interesses dos credores da empresa e na geração de empregos, estabelecendo as condições financeiras frente a atual situação da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** e de mercado.

3.2. ETAPA QUALITATIVA

3.2.1. ANÁLISE DOS ASPECTOS INTERNOS

ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL							
	FATORES CRÍTICOS DO SUCESSO DA UNIDADE	COMPARAÇÃO COM CONCORRENTES					
		A		B		C	
1	Presencia nas principais cidades do Brasil	✓	melhor	⚠	igual	✓	melhor
2	Marca forte e conhecida nacionalmente	✓	melhor	⚠	igual	✓	melhor
3	Serviços de Valor Agregado	✓	melhor	⚠	igual	✗	menor
4	Preços Competitivos	⚠	igual	⚠	igual	✗	menor
5	Atendimento diferenciados	⚠	igual	⚠	igual	✗	menor
6	Mix Regional	✓	igual	✓	igual	✗	menor
7	Poder de Compra Volume (Grandes Contas)	✓	melhor	✓	melhor	✓	melhor

Nesta demonstração comparamos a situação da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, com os principais concorrentes de mercado, classificados nesta ocasião como (A), (B) e (C), para preservar-se o caráter confidencial das informações.

A análise dos fatores críticos do sucesso sugere que a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, em relação aos seus principais concorrentes, não apresenta deficiência competitiva que a desclassifique, uma vez que a empresa manteve, até um passado muito recente, um alto nível de conceito de administração que a colocou em patamar de superioridade ou igualdade com os principais fornecedores do Brasil.

Em oposição aos pontos fortes, destaca-se, principalmente, que a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** possui fragilidades em decorrência de sua situação econômico/financeira que gerou, no decorrer dos dois últimos anos, um nível baixo de investimentos para atendimento diferenciado e aquisição/negociação dos insumos, não podendo desenvolvê-los ou até mesmo melhorá-los.

3.2.2. ANÁLISE DO AMBIENTE DE UM SETOR DE ATIVIDADE

Esta análise está baseada nas principais forças competitivas que interferem na elaboração de estratégias da empresa, conhecida, em administração, como força de Porter.

O setor de atividade em que a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, está inserida tem como principais aspectos negativos a captação da matéria prima por importação que afeta diretamente a aquisição tornando as margens mais baixas comparando, principalmente as grandes empresas no ramo.

Cabe observar que a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** se depara, no mercado, com diferentes níveis de concorrentes: quer nos seus atributos qualitativos, quer na quantidade de opositores.

Este cenário competitivo é suplantado a partir da proposta de valor dos produtos e serviços da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** nas suas características diferenciadas percebidas pelos clientes. Estas características, como vistas acima, estão refletidas na imagem de qualidade assegurada e pelo tempo de existência da marca e os padrões de qualidade adotados pela empresa.

3.2.3. ANALISE DO MACRO AMBIENTE CLIMA

Foram analisadas as variáveis políticas e econômicas que interferem direta ou indiretamente no desempenho da **METAL MECÂNICA MAIA LTDA.**, e seus comportamentos.

ANÁLISE DO MACROAMBIENTE CLIMA						
VARIÁVEIS POLÍTICAS ECONÔMICAS SIGNIFICATIVAS	FONTES	FUTURO DAS VARIÁVEIS		OPORTUNIDADES	AMEAÇAS	
Governo do Estado do Ceará representado pela Sindicato das Indústrias do estado (Simec), altera processo de isenção de similaridades de Produtos.	Buscar as fontes desse link.	A tendência é que as empresas importadoras percam a competitividade na venda dos produtos. Em alguns casos se tornando até inviável a continuidade de comercialização dos produtos	✓	Focar no perfil de mercado de varejo. Reduzindo os volumes de entregas, mas possibilitando o aumento do preço de venda e consequentemente sua margem.	⚠	Inviabilização na comercialização de alguns produtos reduzindo consequentemente a receita da empresa.
Redução dos Preços de venda pela concorrência.	Buscar as fontes desse link.	A margem dos produtos estão ficando bastante estreitas, algumas se encontram no ponto de equilíbrio e outras já com margem negativa.	✓	Melhorar nosso Marketing para captação de novos clientes.	⚠	Inviabilização na comercialização de alguns produtos reduzindo consequentemente a receita da empresa.
Aumento do cambio (USD x R\$)	Buscar as fontes desse link.	A perspectiva do mercado economico, é que o dolar chegue a patamares ainda maiores dos que já estão sendo praticados.	✓	Avaliar com mais precisão quais produtos e seus respectivos volumes deverão ser direcionados para trabalho.	⚠	Restringiu significativamente a margem de algumas linhas de produtos.
Novos entrantes no mercado.	Buscar as fontes desse link.	Ratear mais ainda a competição na venda dos produtos.	✓	Melhorar a qualidade de nossos produtos e serviço diante do mercado e dos clientes.	⚠	Reduz a fatia do mercado.
Dilma deverá terminar megaobras de infraestrutura	http://g1.globo.com/politica/eleicoes/2014/noticia/2014/10/desafios-dilma-devera-terminar-megaobras-de-infraestrutura.html	As metas que estão previstas no cronograma do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), criado em 2007 por Dilma, então ministra da Casa Civil no governo Lula. Na visão de especialistas, os empreendimentos não poderão parar.	✓	Considerando que, em 2015, deve haver uma organização da política macroeconômica, é importante ressaltar alguns aspectos positivos, como: O compromisso do governo federal com a contenção da inflação, com o ajuste fiscal e o impulsionamento das obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC)	⚠	O cenário econômico brasileiro passa por um período de ajustes, para este ano, espera-se uma situação mais favorável no segundo semestre. E que a economia volte a retomada nos trilhos para voltar a crescer em 2016.
Perspectivas para o setor em 2015	http://www.aifbras.com.br/perspectivas-para-o-setor-de-construcao-civil-em-2015/	Em 2015, a tendência é de que o setor não tenha um crescimento tão grande como teve nos anos anteriores. A expectativa tem como base a fase de ajuste do mercado, o menor crescimento da renda do consumo das famílias e o encarecimento do crédito.	✓	Com a contratação de aproximadamente 350 mil unidades do Programa Minha Casa, já no 1º semestre de 2015, os imóveis voltados para a baixa renda vão permanecer em destaque no mercado.	⚠	O mercado está mais sensível à renda, ou seja, ele vai depender da disponibilidade de financiamento, do aumento de renda e do número das famílias, além disso, as contratações de obras relacionadas a novos investimentos devem ocorrer com maior intensidade somente no segundo semestre do ano

Como pode ser observada no quadro anterior, a empresa considera o atual cenário econômico, social e político altamente favorável as suas operações para os próximos anos. Assim, espera-se um aumento considerável no consumo dos produtos de maneira geral, o que levará a melhoria dos resultados considerando-se um maior valor agregado aos produtos.

Para tanto é importante a melhora contínua de administração e processos que permitam o atendimento deste mercado que a cada dia torna-se mais competitivo e seletivo.

3.2.4. ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL

Tem por objetivo avaliar como a empresa se relaciona com suas divisões operacionais. Isso pode incluir departamentos internos, concorrentes, clientes entre outros e são analisadas as variáveis operacionais significativas para o bom desempenho da empresa. O conceito é imaginar um cenário futuro para todas essas variáveis e estabelecer estratégias para potencializar os pontos fortes e minimizar os pontos fracos.

ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL					
VARIÁVEIS OPERACIONAIS	FUTURO DAS VARIÁVEIS		OPORTUNIDADES		AMEAÇAS
Diversificação técnica do parque fabril	A empresa possui um parque fabril amplo e diversificado, que possibilita a fabricação de uma ampla linha de produtos	✓	Possibilidade de produção de uma ampla linha de produtos nos demais segmentos metalmeccânico.	!	Devido a diversidade de processos, pode faltar um foco em uma linha específica. Deixando de ter um diferencial.
Mão de Obra Especializada	A empresa conseguiu formar e capacitar uma mão de obra técnica especializada, que nos possibilita um diferencial no mercado.	✓	Capacidade de desenvolvimento e fabricação de uma linha de produtos técnicos com agregação de valor.	!	Folha de pagamento alta, que requer altas receitas.
Tecnologia e MRP	Temos um MRP implantado e customizados para atender com agilidade, precisão e eficiência nossas necessidades.	✓	Nos possibilitando um competitividade no mercado, através de redução de custos, agilidade nos processos e precisão nas tomadas de decisão.	!	precisamos manter os profissionais treinados e atualizados conforme mudanças na rotatividade e revisões do próprio MRP.
Tecnologia de Equipamentos	A empresa consta com equipamentos modernos, que possibilita alta capacidade de produção.	✓	Baixo custo na industrializações de produtos, melhorando sua competitividade no mercado.	!	Para que a leitura e o análise aconteça será necessário treinar e melhorar a capacidade técnica
Área Comercial	A empresa dispõe de várias linhas de produtos nas mais diversificadas segmentos como: agropecuário, mecânico, construção civil etc.	✓	Aumenta a competitividade da empresa possibilitando disseminação de sua marca, com seus produtos no mercado.	!	Retomada da credibilidade com fornecedores.

Observa-se acima que a empresa possui tecnologia que comporta o crescimento viabilizando economicamente a atividade na qual ela se encontra, diante do exposto, é visível a força da mesma para crescimento.

3.2.5. ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO

Foram levantadas as atividades de maior importância e os maiores investimentos realizados pela **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** conforme suas estratégias vigentes. Tanto ações de maior importância quanto as de maior investimento estão voltadas a retomada do crescimento da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** As estratégias vigentes são ações percebidas em nossa análise como ações que já estão sendo praticadas.

Cabe observar que a atuação da gestão, nos últimos meses, voltou-se para uma nova definição estratégica com foco no desenvolvimento do mercado interno e abertura de novas oportunidades.

Entretanto, os resultados esperados têm resposta mais lenta em função do agravamento da situação econômico financeira da empresa e da economia nacional, o que acarretou dificuldade na obtenção de recursos financeiros para o financiamento das operações.

3.3. ETAPA QUANTITATIVA – LAUDO ECONÔMICO E FINANCEIRO

3.3.1. BALANÇO PATRIMONIAL E D.R.E.

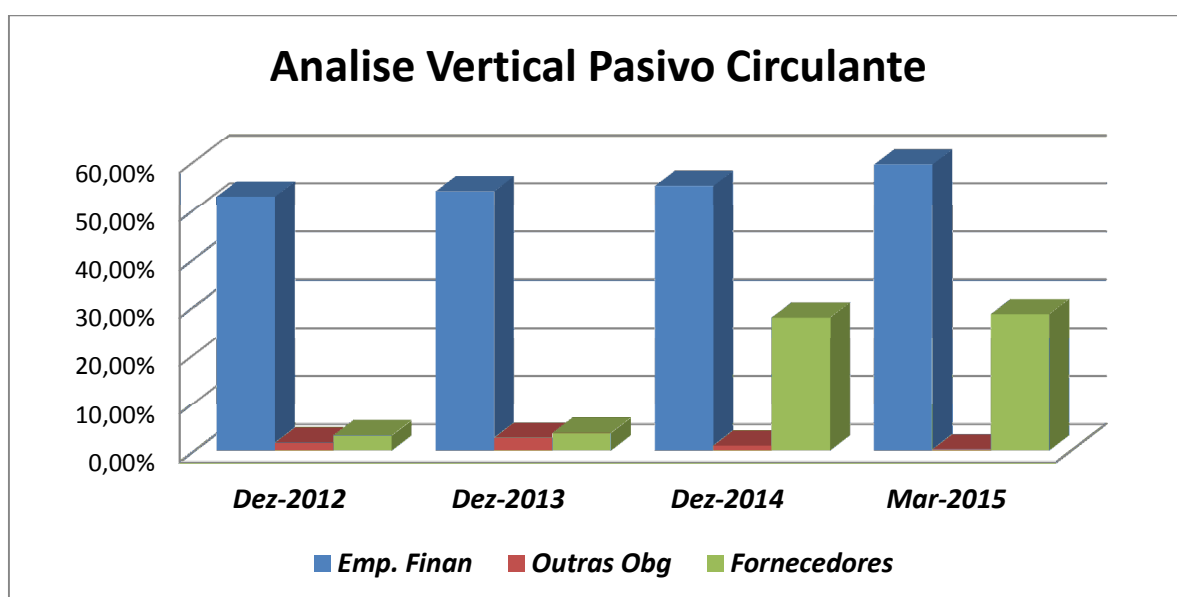
A seguir os Balanços patrimoniais e as demonstrações de resultados dos anos de 2012, 2013, 2014 e balanços especial de 31/03/2015 (Vide Anexo I).

3.3.2. ANLISE VERTICAL DO BALANÇO PATRIMONIAL E D.R.E.

A análise vertical do Balanço Patrimonial demonstra a participação percentual de cada conta em relação ao total do ativo e passivo. Assim, pode-se verificar o comportamento dos valores apresentados no mesmo e identificar possíveis distorções que mereçam análise específica em determinados períodos.

	31.03.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
ATIVO	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
ATIVO CIRCULANTE	84,32%	83,70%	76,31%	77,85%
Caixa e Equivalentes de Caixa	17,88%	13,93%	18,75%	19,38%
CLIENTES	19,23%	15,94%	17,64%	20,66%
Duplicatas a Receber	19,23%	15,94%	17,64%	20,66%
OUTROS CRÉDITOS	3,16%	4,66%	14,34%	4,67%
Adiantamento a Fornecedores	1,76%	2,60%	1,56%	2,11%
Empréstimos a Funcionários	0,01%	0,01%	0,23%	0,05%
Tributos a Recuperar/Compensar	1,38%	2,04%	12,55%	2,50%
ESTOQUES	43,69%	48,77%	25,57%	33,14%
Materias-Primas	43,69%	48,77%	25,57%	33,14%
Despesas Pagas Antecipadamente	0,37%	0,41%	0,00%	0,00%
Despesas do Exercício Seguinte	0,37%	0,41%	0,00%	0,00%
ATIVO NÃO-CIRCULANTE	15,68%	16,30%	23,69%	22,15%
ATIVO REALIZAVEL A LONGO PRAZO	1,19%	0,95%	1,19%	0,99%
Outras Contas a Receber	0,84%	0,85%	1,05%	0,93%
Depositos Judiciais	0,30%	0,05%	0,05%	0,06%
Impostos à Recuperar	0,05%	0,05%	0,08%	0,00%
IMOBILIZADO	14,49%	15,35%	22,50%	21,16%
Bens em Operação	14,49%	15,35%	22,50%	21,16%
PASSIVO	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
PASSIVO CIRCULANTE	82,92%	75,28%	31,41%	25,89%
EMPRESTIMOS E FINANCIAMENTOS	50,73%	43,97%	18,70%	17,55%
Empréstimos Bancários	50,73%	43,97%	18,70%	17,55%
FORNECEDORES	28,40%	27,69%	3,63%	3,12%
Fornecedores Nacionais	28,40%	27,69%	3,63%	3,12%
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	1,57%	1,34%	4,17%	0,63%
Impostos e Contribuições a Recolher	1,57%	1,34%	4,17%	0,63%
OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS E PREVIDENCIARIAS	1,96%	1,39%	2,27%	2,96%
Obrigações Previdenciarias	1,96%	1,39%	2,27%	2,96%
OUTRAS OBRIGAÇÕES	0,26%	0,88%	2,64%	1,63%
Adiantamento de Clientes	0,12%	0,88%	2,64%	1,63%
Contas a Pagar	0,14%	0,00%	0,00%	0,00%
PASSIVO NÃO-CIRCULANTE	12,16%	12,50%	38,85%	49,17%
EMPRESTIMOS E FINANCIAMENTOS	8,57%	10,94%	35,12%	35,16%
Bancos Contrato Mutuo	8,57%	10,94%	35,12%	35,16%
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	3,59%	1,41%	3,73%	14,01%
Impostos e Contribuições a Recolher	3,59%	1,41%	3,73%	14,01%
OUTRAS OBRIGAÇÕES	0,00%	0,15%	0,00%	0,00%
Outras Contas à Pagar	0,00%	0,15%	0,00%	0,00%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4,92%	12,22%	29,74%	24,95%
CAPITAL SOCIAL	10,25%	10,63%	17,55%	18,98%
Capital Subscrito	10,25%	10,63%	17,55%	18,98%
RESERVAS	-5,33%	1,59%	12,19%	5,97%
Reservas de Lucros	-5,33%	1,59%	12,19%	5,97%

Neste item, é interessante observar o aumento dos percentuais em relação à dívida da empresa por Financiamento de Capital que salta de 52,71% ao final de 2012, para 59,30% em Mar/2015 e Fornecedores que salta de 3,12% ao final de 2012 para 28,40% em Mar/2015.



A análise vertical das Demonstrações de Resultados permite identificar o percentual de participação de cada conta em relação ao faturamento bruto da empresa. Pode-se identificar, portanto, qual é o percentual de margem líquida da empresa nos anos de 2012, 2013, 2014 e Mar/2015, conforme quadro abaixo:

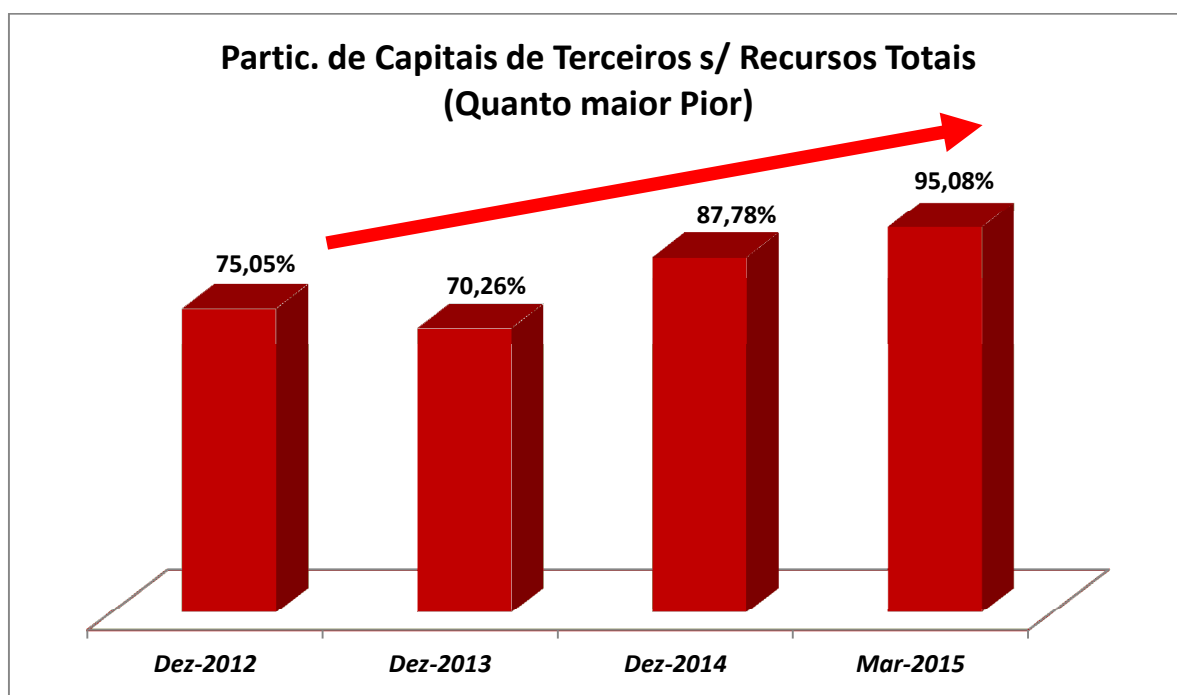
	31.03.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	109,18%	121,94%	120,79%	122,91%
Receita de Vendas de Produtos e Mercadorias	109,18%	121,94%	120,79%	122,91%
Receita de Bonificações	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Receita de Prestação de Serviços	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA (Devol., ICMS, PIS, ...)	-9,18%	-21,94%	-20,79%	-22,91%
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Custo dos Produtos Vendidos	-65,47%	-86,90%	-74,72%	-74,69%
LUCRO BRUTO OPERACIONAL	34,53%	13,10%	25,28%	25,31%
DESPESAS OPERACIONAIS	-111,37%	-19,96%	-18,95%	-20,77%
Despesas c/Vendas	-8,21%	-5,41%	-7,78%	-7,18%
Despesas Administrativas	-7,54%	-5,88%	-5,68%	-8,33%
Resultado Financeiro	-95,29%	-8,20%	-5,75%	-6,28%
Tributária	0,00%	0,00%	-0,73%	-1,60%
Outras Receitas/Despesas Operac.	-0,33%	-0,47%	1,00%	2,62%
LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL	-76,84%	-6,86%	6,33%	4,54%
Receitas não Operacionais	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Despesas não Operacionais	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
RESULTADO ANTES DA PROV. P/ IRPJ e CSLL	-76,84%	-6,86%	6,33%	4,54%
Provisão IRPJ e CSLL	0,00%	0,00%	-2,93%	-13,41%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	-76,84%	-6,86%	6,11%	3,16%

Dentre as principais análises a serem feitas, podemos ressaltar a oscilação na rubrica “Despesas Operacionais”, que representavam em 2012 20,77% da receita líquida, terminando o exercício de Mar/2015 em 111,37%, fato este, que não acompanhou a oscilação do faturamento.

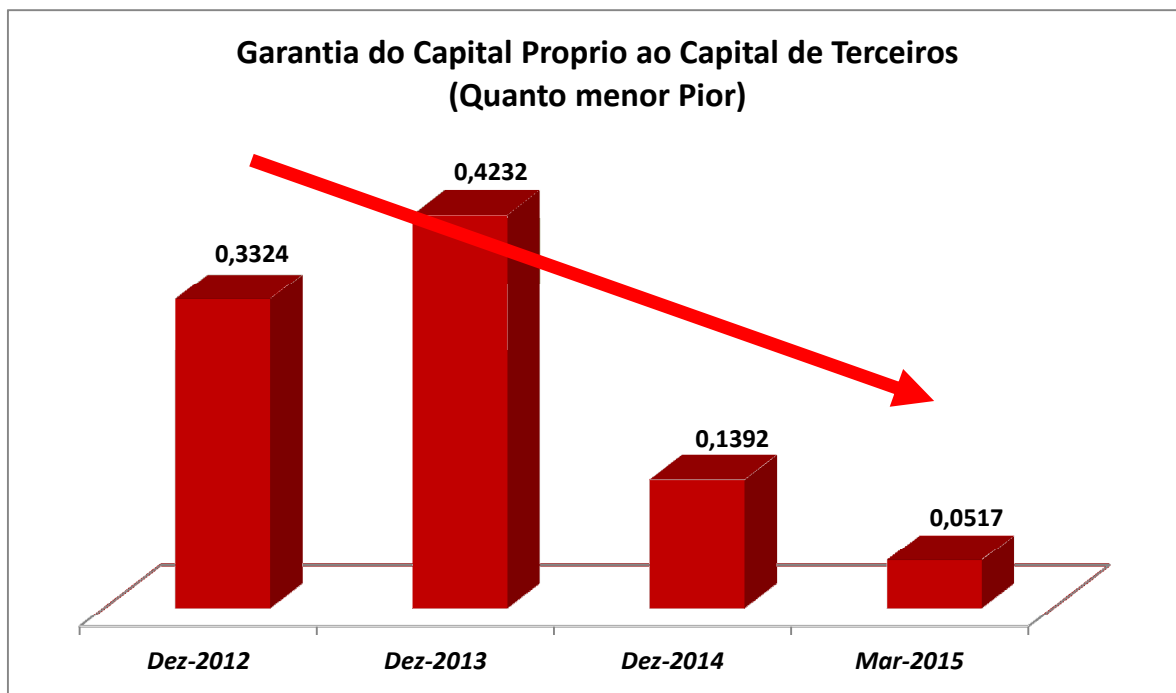
3.3.3. ANLISE DOS INDICES DE ENDIVIDAMENTO.

QUADRO - RESUMO DOS ÍNDICES ECONÔMICO - FINANCEIROS							
ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO							
ÍNDICE	FÓRMULA	INDICA	INTERPRETAÇÃO	31.03.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Participação de Capitais de Terceiros sobre Recursos Totais	Capital de Terceiros	Quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada \$ 1,00 de capital próprio	Quanto menor melhor	95,08%	87,78%	70,26%	75,05%
	Capital de Terceiros + Capital Próprio						
Garantia do Capital Próprio ao Capital de Terceiros	Capital Próprio	Quanto a empresa possui de capital próprio para garantir o capital de terceiros	Quanto maior melhor	0,05	0,14	0,42	0,33
	Capital de Terceiros						
Composição de Endividamento	Passivo Circulante	Qual o percentual de obrigações a curto prazo em relação as obrigações totais	Quanto menor melhor	87,21%	85,76%	44,71%	34,49%
	Capital de Terceiros						

Ao analisarmos o Índice de Endividamento, podemos perceber que a Empresa aumentou sensivelmente sua necessidade de alavancagem com Capital de Terceiros, o que afeta seus resultados, uma vez que adiciona aos seus custos o alto índice de despesas financeiras.



A análise do próximo indicador, nos leva a concluir que a empresa trocou o perfil de seu endividamento de longo para curto prazo, o que nos leva a concluir que seu comprometimento com fornecedores e capital de terceiros (Bancos e Instituições Financeiras), foi aumentado, fato que representa aumento também nos custos da operação.



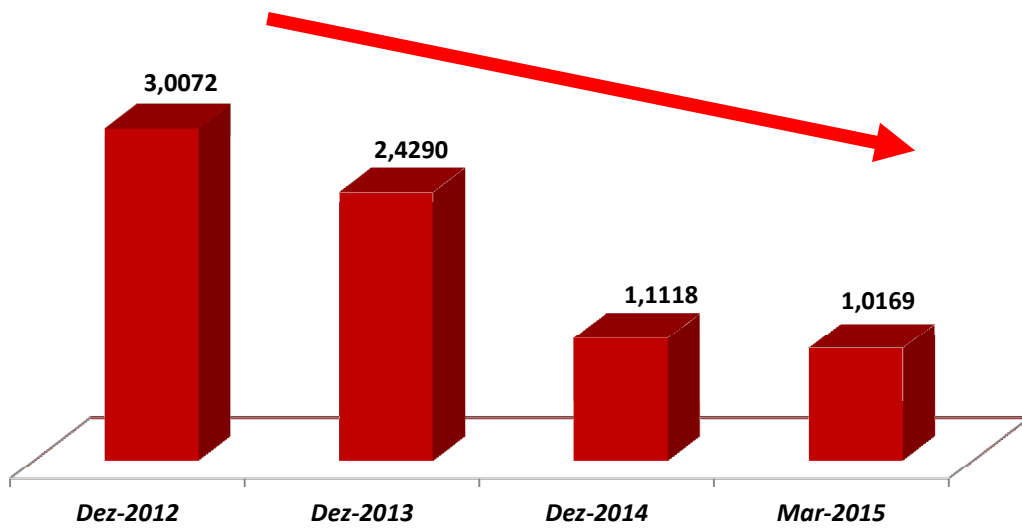
3.3.4. ANLISE DOS INDICES DE LIQUIDEZ.

Ao analisarmos os Índices de Liquidez, percebemos claramente uma piora em, conforme, demonstrado no quadro abaixo.

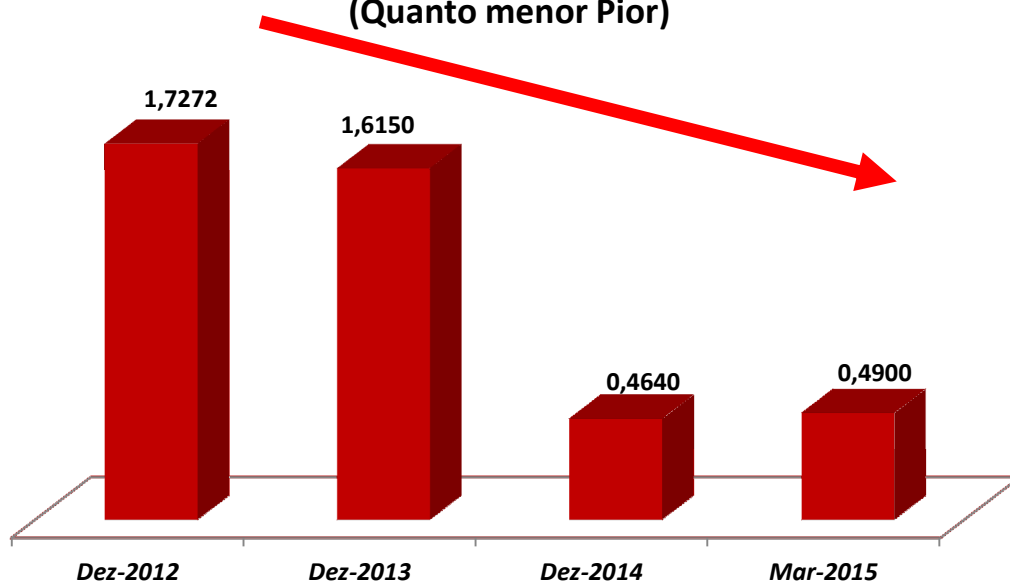
QUADRO - RESUMO DOS ÍNDICES ECONÔMICO - FINANCEIROS							
ÍNDICES DE LIQUIDEZ							
ÍNDICE	FÓRMULA	INDICA	INTERPRETAÇÃO	31.03.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Liquidez Corrente	Ativo Circulante	Quanto a empresa tem de Ativo Circulante para cada \$ 1,00 de Passivo Circulante	Quanto maior melhor	1,0169	1,1118	2,4290	3,0072
	Passivo Circulante						
Liquidez Seca	Ativo Circulante - Estoque	Quanto a empresa tem de Ativo Líquido para cada \$ 1,00 de Passivo Circulante	Quanto maior melhor	0,4900	0,4640	1,6150	1,7272
	Passivo Circulante						
Liquidez Geral	Ativo Circulante + Ativo Não-Circulante	Quanto a empresa tem de Ativo Circulante + Ativo Não-Circulante para cada \$ 1,00 de dívida total	Quanto maior melhor	1,0517	1,1392	1,4232	1,3324
	Passivo Circulante + Passivo Não-						
Liquidez Imediata	Disponível	Quanto a empresa tem de disponível para cada \$ 1,00 de Passivo Circulante	Quanto menor melhor	0,2157	0,1850	0,5969	0,7488
	Passivo Circulante						

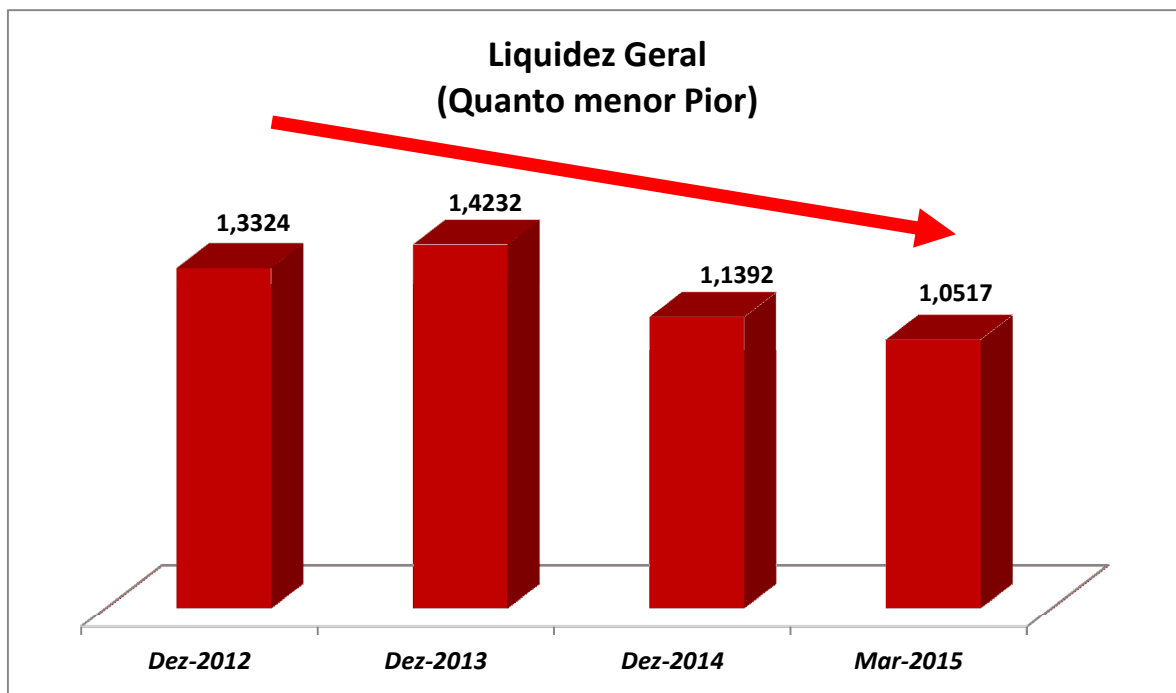
Para analisarmos os índices de liquidez, devemos adotar a premissa de que a liquidez da empresa piora na medida em que os valores se afastam negativamente do número índice 1 (Valores menores que 1).

**Liquidez Corrente
(Quanto menor Pior)**



**Liquidez Seca
(Quanto menor Pior)**





3.3.5. ANLISE DOS INDICES DE NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO.

De maneira geral, ao analisarmos os índices de endividamento e liquidez, além da necessidade de capital de giro da empresa, conforme quadro abaixo, torna-se clara a necessidade do pedido de Recuperação Judicial, passando a dívida para o Exigível a Longo Prazo, permitindo que a empresa se restabeleça e volte a pagar sua dívida.

QUADRO - RESUMO DOS ÍNDICES ECONÔMICO - FINANCEIROS						
ÍNDICES DE ATIVIDADE						
ÍNDICE	FÓRMULA	INDICA	31.03.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Necessidade de Capital de Giro	Ativo Circulante Cíclico - Passivo Circulante Cíclico	Qual o montante do Ciclo Financeiro	57.609	61.565	33.070	45.093

*Valores expressos em Milhares de Reais

Fato importante a ser observado é que a necessidade de capital de giro tende a mesma ordem de grandeza dos débitos junto a fornecedores e Instituições Financeiras, inscritos na Recuperação Judicial. Assim o alongamento do endividamento acarretará em uma recuperação judicial plena da liquidez e da capacidade de pagamento da empresa.

3.4. ETAPA QUANTITATIVA – VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO

Este Plano de Recuperação Judicial será viabilizado com a consolidação das estratégias comerciais, produtivas, administrativas e financeiras. Várias ações assertivas já foram implementadas pela **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** com resultados positivos. Como exemplo de importante ação já

tomada, a área financeira da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** foi reestruturada com a orientação de um novo gestor financeiro, que ajustou os controles financeiros como:

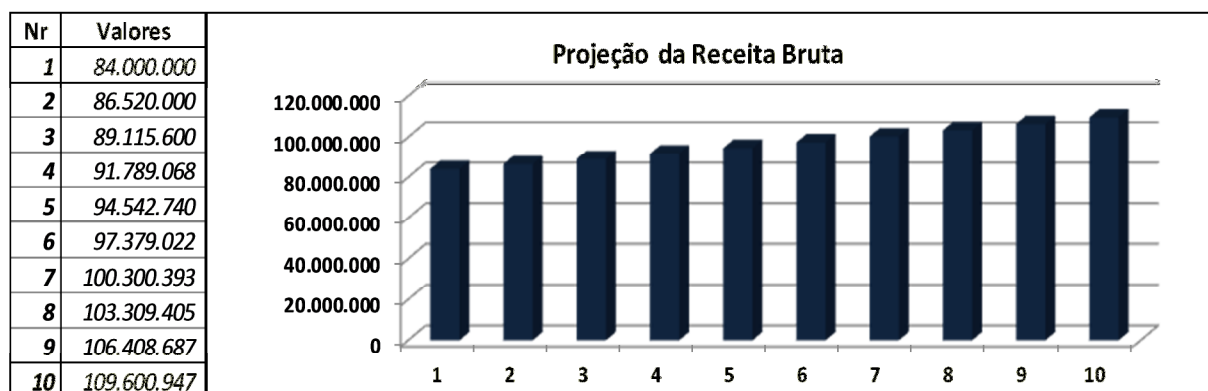
- ✓ Implantação de fluxos de caixa passado e futuro;
- ✓ Negociações bancárias e controle de taxas de desconto;
- ✓ Otimização de captação de recursos;
- ✓ Criação e cumprimento de metas financeiras e contábeis;
- ✓ Redução de mão de obra e níveis hierárquicos;

As ações que ainda não foram praticadas não representam custo alto de investimento.

A previsão de crescimento da Receita Bruta é resultado da expectativa positiva das ações sobre vendas e das estratégias a serem adotadas.

Fundamentados nas ações discriminadas neste plano, adotamos um crescimento conservador de receita bruta aplicando uma taxa de crescimento anual médio de 3% (três por cento), justificado pela força da marca, que facilita a reconquista de fatias de mercado abandonadas no passado.

3.5. QUADRO DE PROJEÇÃO DA RECEITA BRUTA



3.5.1. PREMISSAS ADOTADAS NAS PROJEÇÕES

As projeções mostram que a empresa têm condições de reverter significativamente o quadro adverso que se apresenta atualmente. Para isso, foram adotadas as seguintes premissas:

- ✓ Evolução do faturamento;
- ✓ Evolução dos custos e despesas operacionais e financeiras, além da evolução dos estoques, compatível com a evolução do faturamento;

- ✓ Destinação de parcela pré-definida no quadro de amortização da dívida para pagamento dos credores das Classes III e IV, habilitados na Recuperação Judicial, a partir do segundo ano após a aprovação do Plano de recuperação Judicial e sua efetiva homologação em juízo.

4. PROPOSTA AOS CREDORES APROVADAS EM ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES

4.1. NOVAÇÃO

Todos os créditos dos credores da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** sujeitos a Recuperação Judicial são novados por este Plano de Recuperação Judicial. Referidos créditos, ora novados, após a aplicação das condições previstas neste Plano de Recuperação Judicial, constituirão a denominada “Dívida Reestruturada”.

4.2. CRÉDITOS ILÍQUIDOS

Os créditos que sejam decorrentes de obrigações oriundas de contratos celebrados anteriores a data da propositura da Recuperação Judicial, ainda que não vencidos, ou que sejam objeto de litígio, são ora abrangidos pelas cláusulas e condições deste Plano de Recuperação Judicial de acordo com que preconiza o artigo 49 da Lei 11.101/2005.

Na hipótese de serem reconhecidos, por decisão judicial, créditos que não constam no Quadro Geral de Credores (último Edital de Credores publicado), os credores de referidos créditos deverão submeter ao procedimento de habilitação, nos termos da Lei 11.101/2005, sendo que tais créditos serão pagos na forma prevista no presente Plano de Recuperação Judicial de acordo com as disposições aplicáveis para cada classe de credor (quirografário, com garantia real, ou trabalhista), podendo ser alterado o percentual de pagamento dos demais credores da mesma classe, de modo a acomodar o pagamento de todos os credores, incluindo os novos.

4.3. QUITAÇÃO

Os pagamentos realizados na forma estabelecida neste Plano de Recuperação Judicial acarretarão a quitação plena, irrevogável e irretroatável de todos os créditos sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial, ora novados, qualquer que seja seu tipo e natureza, inclusive, mas não limitados a, e conforme aplicável, juros, correção monetária, penalidades, multas, tarifas, comissões, remunerações, alugueres, preços, taxas, custos, despesas, indenizações.

Com a ocorrência da quitação, os créditos sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial nos termos da Lei 11.101/2005 serão considerados como tendo sido quitados, liberados e/ou renunciados pelos respectivos credores, que, ao aprovarem este Plano de Recuperação Judicial, ora se obrigam a não

mais reclamar tais créditos contra a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, seus diretores, acionistas, sócios, funcionários, representantes, sucessores, cessionários, e garantidores, a que título for, e nem mesmo a excutir as garantias até então vigentes.

Ademais, o pagamento de eventuais créditos trabalhistas nos termos previstos neste Plano de Recuperação Judicial acarretará, também, na quitação de todas as obrigações e verbas decorrentes dos contratos de trabalho e/ou da legislação trabalhista, especialmente eventuais multas arbitradas pela Justiça do Trabalho em reclamações trabalhistas que estiverem versando sobre créditos de natureza trabalhista sujeita a este Plano de Recuperação Judicial nos termos da legislação aplicável, em especial a Lei. 11.101/2005.

Ainda, este Plano de Recuperação Judicial propõe a concessão dos seguintes prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas, nos termos do artigo 50 da Lei 11.101/2005:

4.3.1. CLASSES I - CREDORES DA CLASSE TRABALHISTA (*créditos derivados da legislação trabalhista*):

Os credores desta Classe I receberão seus créditos (i) em até 12 (doze) parcelas, sendo a primeira paga em até 30 (trinta) dias contados da data da publicação da homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial, (ii) dentro do prazo máximo de 12 (doze) meses, também contados da data da publicação da homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial, conforme artigo 41 da Lei 11.101/2005. Este pagamento será realizado com base no resultado líquido projetado alcançado pela **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** neste período, conforme demonstrado do Quadro Demonstração de Resultados - Projeção;

os créditos trabalhistas controvertidos, que sejam objeto de disputa ou de reclamação trabalhista, após devidamente homologada sentença de liquidação pela Justiça do Trabalho, deverão ser habilitados perante o Juízo competente da Recuperação Judicial para o fim de se submeterem a forma de pagamento disposta no parágrafo anterior.

4.3.2. CLASSES III - CREDORES QUIROGRAFÁRIOS.

Este Plano de Recuperação Judicial propõe um provisionamento de um valor fixo anual, conforme demonstrado no quadro de Destinação Faturamento x Pagamento, para pagamentos anuais, destinados indistintamente aos credores da Classe III (credores quirografários);

Os pagamentos da Classe III serão feitos em 9 (nove) parcelas iguais, sendo paga 1 (uma) parcela por ano, com a 1ª (primeira) parcela devendo ser paga impreterivelmente no 1º (primeiro) ano subsequente ao período de carência de 1 (um) ano contado da data da publicação da homologação judicial deste Plano de Recuperação Judicial, e as demais parcelas nos demais 8 (oito) anos subsequentes, todas com um desconto de seu crédito, isto é, de 50% (cinquenta por cento).

4.3.3. CLASSES IV – CREDORES ME E EPP.

Para os credores da Classe IV, que por tratar-se de micro e pequenos empresários e considerando-se o aspecto social envolvido, o presente plano de Recuperação prevê a liquidação com o mesmo desconto aplicado na Classe III ou seja 50%, porem com liquidação em (5) cinco parcelas anuais vencendo-se a primeira no primeiro ano subsequente ao ano de carência, imposto igualmente as outras classes.

4.4. CREDORES FOMENTADORES

Para os credores das Classes II, III e IV que contribuírem para a continuidade das atividades da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, através do fornecimento de bens, serviços, créditos e outros, dentro das condições normais de prazos e preços adotados pelo mercado, desde que oportuno e necessário, conforme julgamento exclusivo da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, será concedido tratamento diferenciado, conforme previsto no artigo 67 da Lei 11.101/2005 (os “Credores Fomentadores”), como segue:

Para os credores das Classes III e IV que sejam fornecedores de produtos e serviços, será pago, a cada mês subsequente ao mês fornecimento de produto e/ou serviço demandado pela **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, um percentual a ser negociado a mais do valor do produto ou serviço fornecido no mês, a título de amortização, sem deságio e sem carência;

Para os bancos e demais instituições financeiras que oferecerem linha de crédito que auxiliem a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** na composição de seu capital de giro, será pago a cada mês subsequente ao do mês no qual tenha havido efetivo desembolso de recursos para a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** em fundos imediatamente disponíveis, um percentual a ser negociado do valor médio da linha de crédito disponibilizada e efetivamente utilizada no mês, sem deságio e sem carência;

Por interesse do Credor Fomentador e/ou da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, o Credor Fomentador poderá, a qualquer tempo, deixar esta modalidade e voltar à condição anterior de credor não fomentador, mediante aviso prévio escrito de 30 (trinta) dias;

Caso o Credor Fomentador retome a sua condição anterior de credor não fomentador, por iniciativa própria ou da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, o seu saldo remanescente a amortizar terá o mesmo tratamento dos credores de sua mesma Classe, nos termos deste Plano de Recuperação Judicial.

4.5. DEMAIS CONDIÇÕES REFERENTES AOS PAGAMENTOS DOS CRÉDITOS.

A **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** poderá realizar leilão reverso, destinando recursos adicionais (se disponíveis) para aqueles credores das Classes III e IV que oferecerem maior desconto (deságio) para quitação antecipada de créditos componentes da Dívida Reestruturada, sem prejuízo das obrigações

assumidas com os demais credores.

Os credores das Classes III e IV concederão um “Bônus de Adimplência”, isto é, um desconto de 10% (dez por cento) sobre o valor da parcela a pagar, a partir do pagamento da 2ª (segunda) parcela (inclusive) paga em dia e sem atraso, mantidos o prazo, o deságio e as demais condições especificadas.

Caso o bônus venha a ser perdido por mora da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, o mesmo poderá ser retomado ao ser restabelecida a condição de adimplente da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** com o pagamento de 2 (duas) parcelas (inclusive) consecutivas.

Para os fins de pagamento do Bônus de Adimplência, fica definido que a mora da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** no pagamento de qualquer valor devido nos termos deste Plano de Recuperação Judicial, somente ocorrerá com atraso superior a 10 (dez) dias.

Os créditos componentes da Dívida Reestruturada e pendentes de pagamento serão corrigidos monetariamente, pela variação do CDI + 0,50%.

Findos os prazos proposto e liquidada a Dívida Reestruturada, estarão quitados os créditos habilitados na Recuperação Judicial e sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial nos termos da Lei 11.101/2005.

4.6. FORMAS DE PAGAMENTO

Os valores devidos aos credores nos termos do presente Plano de Recuperação Judicial serão pagos por meio de crédito em conta de depósito de titularidade do credor habilitado por meio de Documento de Ordem de Crédito - DOC ou de Transferência Eletrônica Disponível - TED. O comprovante de depósito do valor em benefício do credor servirá de prova de realização do pagamento.

Os credores deverão informar diretamente à **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, através de carta, suas respectivas contas bancárias, comprovando através de juntada de atos constitutivos para a sua representatividade, no prazo de 10 (dez) dias contados da data da publicação da homologação judicial deste Plano de Recuperação Judicial.

Devem os credores, mediante notificação escrita enviada com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, informar a mudança de qualquer alteração necessária para efetuar os depósitos nas suas respectivas contas, bem como qualquer alteração cadastral.

Os pagamentos que não forem realizados em razão de os credores não terem informado suas respectivas contas bancárias não serão considerados como descumprimento do Plano de Recuperação Judicial.

A **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, a seu exclusivo critério, poderá efetuar pagamentos por meio de cheques e/ou dinheiro.

4.7. EVENTUAIS CREDORES COM GARANTIA FIDUCIÁRIA REGULARMENTE CONSTITUÍDA

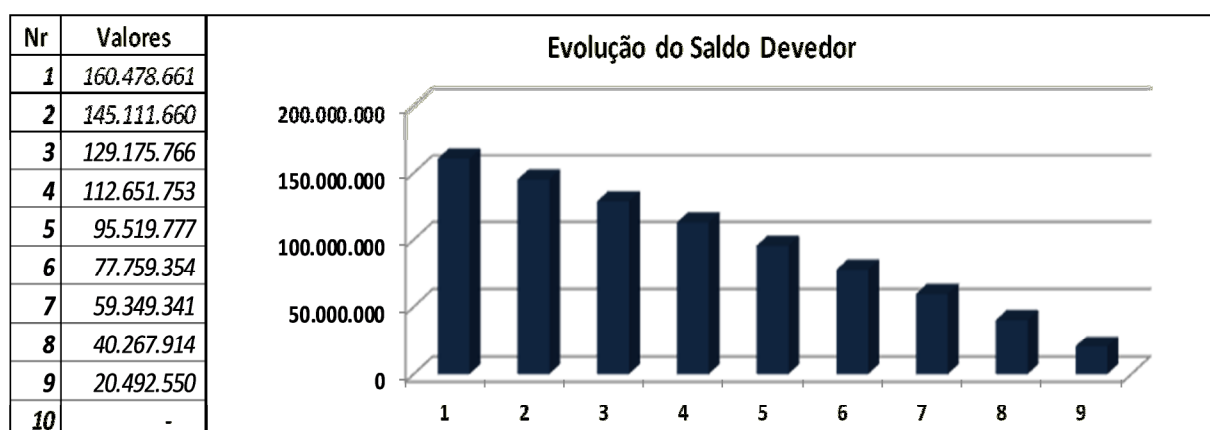
A **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** pretende honrar com os eventuais contratos de garantia fiduciária regularmente constituída e que assim venham ser reconhecidos pela própria METAL MECÂNICA MAIA LTDA., ou pela Justiça naqueles casos em que houver fundada discussão acerca da regularidade da constituição da garantia.

Para aqueles credores com garantias fiduciárias que quiserem aderir a este Plano de Recuperação Judicial, os pagamentos serão feitos aos mesmos nos termos da alínea “b” do item 4.3.2, sem os descontos estabelecidos na alínea “c” deste mesmo item 4.3.2.

4.8. QUADRO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Classe	Valoriação R\$	Partic. RJ %
CLASSE I - TRABALHISTA	3.184.238,05	1,95%
CLASSE II - GARANTIA REAL	-	0,00%
CLASSE III - QUIROGRAFÁRIOS	158.209.508,16	96,67%
CLASSE IV - SUBORDINADOS	2.269.152,50	1,39%
TOTAIS	163.662.898,71	100,00%

4.9. QUADRO DE EVOLUÇÃO DO SALDO DEVEDOR



4.10. DESALIAENAÇÃO DE IMOBILIZADO

A **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, poderá, a seu exclusivo critério e a qualquer momento, alienar, vender, locar, arrendar, remover, onerar ou oferecer em garantia quaisquer bens do seu ativo

permanente, desde que submeta a alienação em comento à aprovação do Administrador Judicial (artigo 22, II, “a” da Lei 11.101/05), da Assembleia Geral de Credores (artigo 35, I, “a” da Lei 11.101/05) ou ao juízo competente que cuida da Recuperação Judicial, comprovando, por necessário, a utilidade da operação para a viabilidade da recuperação ora em curso.

4.11. FUSÃO, INCORPORAÇÃO, COMBINAÇÃO DE PARCERIAS ETC.

Na busca por melhores condições para a recuperação, a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** poderá abrir novas filiais, criar nova empresa, fundir-se com outras organizações, participar de incorporações (como incorporadora, ou como incorporada), realizar parcerias operacionais, modificar o seu objeto social, admitir novos sócios ou transferir cotas de participação, sempre com a autorização do juízo da Recuperação Judicial e do Administrador Judicial.

4.12. DÍVIDA TRIBUTÁRIA

A **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** está buscando meios de alongar suas dívidas tributárias, utilizando-se das prerrogativas previstas na Lei 11.101/05, que menciona um parcelamento mais vantajoso para a empresa em situação de recuperação judicial, sendo as dívidas já contempladas para fins de pagamento aos credores nos termos deste Plano de Recuperação Judicial, a despeito das dívidas tributárias serem classificadas como créditos extraconcursais.

4.13. GARANTIAS

4.13.1. LIBERAÇÃO DAS GARANTIAS PESSOAIS

A homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial implicará, de forma automática e em caráter irrevogável e irretratável, com o que já concordam todos os credores, especialmente os titulares de tais garantias, na liberação e quitação de todos os garantidores, solidários e subsidiários, fidejussórios ou não, tenham se obrigado por meio de aval, fiança ou outro, e seus sucessores e cessionários, por qualquer responsabilidade derivada de qualquer garantia fidejussória, inclusive, mas não exclusivamente, por força de fiança e aval, que tenha sido prestada a qualquer dos credores sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial para assegurar o pagamento de qualquer crédito devido pelo A **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**. As garantias fidejussórias que remanescerem por força judicial, e/ou prestadas posteriormente nos termos e limites da lei, serão liberadas mediante a quitação dos créditos nos termos deste Plano de Recuperação Judicial.

4.13.2. DIREITO DE REGRESSO DOS GARANTIDORES

Os garantidores que pagarem quaisquer valores aos credores sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial, antes ou depois da homologação judicial deste Plano de Recuperação Judicial, sub-rogar-se-ão nos direitos creditórios do credor que tiver recebido o pagamento, mas receberão nos termos, valores, prazos e forma estabelecidos por este Plano de Recuperação Judicial para o pagamento do crédito sub-rogado.

4.13.3. RENOVAÇÃO DE PENHOR DE RECEBÍVEIS E/OU TÍTULOS DE CRÉDITO

Os credores detentores de penhor de recebíveis e/ou títulos de crédito que não aceitarem a liberação de suas garantias reais terão seus recebíveis e/ou títulos de crédito renovados pelo A **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** ou, na impossibilidade de renovação, substituídos por avais ou fianças, sendo vedada a retenção do produto financeiro de sua liquidação nos termos do artigo 49, parágrafo 5º, da Lei 11.101/05

4.13.4. LIBERAÇÃO DE IMÓVEIS DADOS EM HIPOTECA

Os credores detentores de hipoteca de imóveis da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, com a homologação judicial deste Plano de Recuperação Judicial, desde já se comprometem a liberar suas respectivas garantias de hipoteca na hipótese de a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** encontrar compradores para os mesmos, desde que os recursos recebidos sejam utilizados para pagamento aos credores ou nas atividades da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, a critério deste.

5. PÓS – HOMOLOGAÇÃO – EFEITOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

5.1. VINCULAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

As disposições do Plano de Recuperação Judicial vinculam a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** e seus credores, e os seus respectivos cessionários e ou sucessores, a partir da homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial.

5.2. CONFLITO COM DISPOSIÇÕES CONTRATUAIS

Na hipótese de haver conflito entre as disposições deste Plano de Recuperação Judicial e aquelas previstas nos contratos celebrados com quaisquer credores anteriormente ao pleito recuperacional,

em relação a quaisquer obrigações da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, sócios, administradores e ou garantidores (avalistas, fiadores e devedores solidários), especialmente, mas não exclusivamente, as de dar, fazer, não fazer, prevalecerão as disposições contidas no Plano de Recuperação Judicial, sempre, sendo que o não exercício de quaisquer das prerrogativas e/ou medidas ora estabelecidas neste Plano de Recuperação Judicial, não poderá e não deverá ser interpretado, por qualquer credor, como novação, desistência ou renúncia de direito.

5.3. PROCESSOS JUDICIAIS

Exceto se previsto de forma diversa neste Plano de Recuperação Judicial, os credores sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial não mais poderão, a partir da aprovação do Plano de Recuperação Judicial, com o que concordam expressamente:

- a) Ajuizar ou prosseguir em qualquer ação ou processo judicial de qualquer tipo relacionado a qualquer crédito contra a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial, seja em face da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** e/ou dos respectivos garantidores de tais créditos;
- b) Executar qualquer sentença judicial, decisão judicial ou sentença arbitral contra a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, e/ou dos respectivos garantidores, relacionada a qualquer crédito contra a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial;
- c) Arrestar ou penhorar quaisquer bens da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** e/ou de quaisquer garantidores de créditos da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial;
- d) Criar, aperfeiçoar ou executar qualquer garantia real sobre bens e direitos da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** e/ou de quaisquer garantidores da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**;
- e) Reclamar qualquer direito de compensação contra qualquer valor devido ao **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, e/ou respectivos garantidores, com seus créditos; e
- f) Buscar satisfazer seus créditos por quaisquer outros meios

Todas as execuções ou ações monitórias ou de cobrança judiciais em curso face ao **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** e/ou de quaisquer garantidores da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, relativa aos créditos sujeitos aos efeitos deste Plano de Recuperação Judicial (todos os créditos cujos fatos geradores tenham ocorrido antes da distribuição do pleito recuperacional, mesmo que consolidados depois dele) serão extintas, e as penhoras e constrições existentes serão, em consequência, liberadas, o mesmo se aplicando face aos garantidores, devedores solidários, avalistas e ou fiadores da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**.

Serve este Plano de Recuperação Judicial, com as respectivas listas de credores e de créditos, juntamente com a decisão homologatória deste Plano de Recuperação Judicial, documento bastante para autorizar a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** a peticionar pela extinção das ações nos termos do parágrafo anterior.

5.4. MODIFICAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Aditamentos, alterações ou modificações ao Plano de Recuperação Judicial poderão ser propostas pela **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, vis à vis com a evolução do seu desempenho, consoante previsões expressas no Plano de Recuperação Judicial, o que poderá ocorrer a qualquer momento após a homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial, desde que:

- a) Tais aditamentos, alterações ou modificações sejam submetidas à votação soberana em Assembleia de Credores;
- b) Sejam aprovadas pela **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**;
- c) Seja atingido o quórum de aprovação exigido pelos artigos 45 e 58, *caput* e parágrafo 1º, da Lei 11.101/05.

5.5. EVENTO DE DESCUMPRIMENTO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Este Plano de Recuperação Judicial será considerado descumprido apenas na hipótese de mora, assim considerada o não pagamento cumulativo de duas parcelas consecutivas previstas no Plano de Recuperação Judicial.

Para esse fim, a mora só restará caracterizada se, vencida a parcela, a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** for notificada pelos credores, com prazo de 30 dias para purga da mora.

A notificação só será considerada válida se for endereçada para o endereço da sede da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**

5.6. CESSÕES

Os credores poderão ceder seus créditos a outros credores ou a terceiros. A cessão produzirá efeitos desde que

- a) A **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** e o Juízo da Recuperação sejam informados; e
- b) Os cessionários recebam e confirmem o recebimento de uma cópia do Plano de Recuperação Judicial, reconhecendo que o crédito cedido estará sujeito às suas disposições mediante homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A **JMLIMA**, contratada para elaborar o Plano de Recuperação Judicial de Recuperação e dar seu parecer sobre a viabilidade econômico financeira da **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, acredita que as informações constantes neste Plano de Recuperação Judicial de Recuperação evidenciam que a

METALMECÂNICA MAIA LTDA. é viável.

Baseada nas ações tomadas e nas estratégias sugeridas para a reestruturação apontadas, a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** será capaz de realizar suas operações como uma empresa viável e lucrativa.

A **JMLIMA** acredita que todos os credores terão maiores benefícios com a implementação deste Plano de Recuperação Judicial, uma vez que a proposta aqui analisada não agrega nenhum risco adicional aos credores. Observe-se que alguns credores já estão ativos em suas áreas de fornecimento junto a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.**, em uma condição totalmente virtuosa e com seus novos créditos sendo pagos em dia sem prejuízo de continuidade.

Desta forma informamos que após o cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/2005, a **METALMECÂNICA MAIA LTDA.** compromete-se a honrar com os demais pagamentos no prazo e na forma de seu Plano de Recuperação Judicial devidamente homologado.

Eusébio, 26 de Junho de 2.015

João Carlos de Lima Neto

CORECON: 27.499-2 - 2ª Região - SP

C.R.C.: SP-134.653/0-2

JMLIMA Assessoria Econômico e Financeira S/C Ltda.

CORECON: 4140 - 2ª Região - SP

Proponentes:

METAL MECÂNICA MAIA LTDA.

Raimundo Raumiro Maia da Silva

Administrador

CPF/MF : 002.011.110-04

METAL MECÂNICA MAIA LTDA.

José de Paulo Ferreira

Administrador

CPF/MF : 259.210.533-68

Advogado do :

ROBERTO CARLOS KEPPLER

OAB/SP 68931

ANEXO I (BALANÇO PATRIM. 2012 A MAR2015 E DEMONST. DE RESULTADOS PROJETADOS).

	TOTAL ANO I		TOTAL ANO II		TOTAL ANO III		TOTAL ANO IV		TOTAL ANO V		TOTAL ANO VI		TOTAL ANO VII		TOTAL ANO VIII		TOTAL ANO IX		TOTAL ANO X	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%
(=) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	84.000,000	129,87%	86.520,000	129,87%	89.115,600	129,87%	91.789,068	129,87%	94.542,740	129,87%	97.379,022	129,87%	100.300,393	129,87%	103.309,405	129,87%	106.408,687	129,87%	109.600,947	129,87%
Faturamento	84.000,000		86.520,000		89.115,600		91.789,068		94.542,740		97.379,022		100.300,393		103.309,405		106.408,687		109.600,947	
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	(19.320,000)	-29,87%	(19.899,600)	-29,87%	(20.495,598)	-29,87%	(21.111,486)	-29,87%	(21.744,830)	-29,87%	(22.397,175)	-29,87%	(23.069,090)	-29,87%	(23.761,169)	-29,87%	(24.473,998)	-29,87%	(25.208,218)	-29,87%
Impostos	(19.320,000)		(19.899,600)		(20.495,598)		(21.111,486)		(21.744,830)		(22.397,175)		(23.069,090)		(23.761,169)		(24.473,998)		(25.208,218)	
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	64.680,000	100,00%	66.620,400	100,00%	68.619,002	100,00%	70.677,582	100,00%	72.797,910	100,00%	74.981,847	100,00%	77.231,303	100,00%	79.548,242	100,00%	81.934,689	100,00%	84.392,730	100,00%
(-) CUSTO VARIÁVEL DE REPOSIÇÃO	(43.219,176)	-66,82%	(44.515,751)	-66,82%	(45.851,224)	-66,82%	(47.226,761)	-66,82%	(48.643,569)	-66,82%	(50.102,870)	-66,82%	(51.605,956)	-66,82%	(53.154,135)	-66,82%	(54.748,799)	-66,82%	(56.391,222)	-66,82%
Créditos	(43.219,176)		(44.515,751)		(45.851,224)		(47.226,761)		(48.643,569)		(50.102,870)		(51.605,956)		(53.154,135)		(54.748,799)		(56.391,222)	
(=) MARGEM BRUTA	21.460,824	33,18%	22.104,649	33,18%	22.767,788	33,18%	23.450,822	33,18%	24.154,346	33,18%	24.878,977	33,18%	25.625,346	33,18%	26.394,107	33,18%	27.185,930	33,18%	28.001,508	33,18%
(-) DESPESAS ADM./VEND./OPER	(8.400,000)	-12,99%	(8.568,000)	-12,86%	(8.739,360)	-12,74%	(8.914,147)	-12,63%	(9.092,430)	-12,49%	(9.274,279)	-12,37%	(9.459,764)	-12,25%	(9.648,960)	-12,13%	(9.841,939)	-12,01%	(10.038,778)	-11,90%
(=) EBITDA	13.060,824	20,19%	13.536,649	20,32%	14.028,428	20,44%	14.536,675	20,57%	15.061,916	20,69%	15.604,698	20,83%	16.165,582	20,93%	16.745,147	21,05%	17.343,991	21,17%	17.967,730	21,28%
PROJEÇÃO DE DESENCANHE																				
SALDO INICIAL	-		7.923.813		4.761.053		1.481.207		(1.919.683)		(5.495.701)		(9.101.063)		(12.890.121)		(16.817.365)		(20.887.482)	
Entradas	84.000,000		86.520,000		89.115,600		91.789,068		94.542,740		97.379,022		100.300,393		103.309,405		106.408,687		109.600,947	
Saídas	(76.076,187)		(89.682,759)		(92.395,446)		(95.189,958)		(98.068,758)		(101.094,384)		(104.099,450)		(107.236,649)		(110.478,754)		(113.818,622)	
SALDO FINAL	7.923.813		4.761.053		1.481.207		(1.919.683)		(5.495.701)		(9.101.063)		(12.890.121)		(16.817.365)		(20.887.482)		(25.055.016)	
ALTERNATIVA "A" (1+9/50% DESAIO)																				
PROJEÇÃO DE DESENCANHE/DESAIO																				
SALDO INICIAL	-		7.923.813		12.444.553		17.132.654		21.993.770		27.033.740		32.258.590		37.674.539		43.288.008		49.055.623	
Entradas	84.000,000		86.520,000		89.115,600		91.789,068		94.542,740		97.379,022		100.300,393		103.309,405		106.408,687		109.600,947	
Saídas	(76.076,187)		(81.999,239)		(84.427,489)		(86.977,952)		(89.802,770)		(92.154,173)		(94.884,444)		(97.655,936)		(100.591,072)		(103.572,347)	
Custos e Despesas	(72.232,776)		(74.315,759)		(76.459,552)		(78.665,945)		(80.936,782)		(83.273,961)		(85.679,457)		(88.155,223)		(90.703,330)		(93.326,072)	
Amortização Dívida Desagio	(3.184,238)		(7.683,500)		(7.567,947)		(8.262,007)		(8.555,988)		(8.880,212)		(9.205,007)		(9.540,713)		(9.887,682)		(10.246,275)	
CSL	(247,190)		-		-		-		-		-		-		-		-		-	
IR	(411,983)		-		-		-		-		-		-		-		-		-	
SALDO FINAL	7.923.813		12.444.553		17.132.654		21.993.770		27.033.740		32.258.590		37.674.539		43.288.008		49.055.623		55.134.224	

METALMECÂNICA MAIA LTDA
 CNPJ/MF: 01.397.886/0001-11
 Nire/Jucec: 23200707883

BALANÇO PATRIMONIAL

Exercícios findos em 31/12/2012, 31/12/2013, 31/12/2014, 28/02/2015 e 31/03/2015
 Valores em reais

	31.03.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
ATIVO	175.268	169.043	102.400	94.680
ATIVO CIRCULANTE	147.790	141.486	78.137	73.708
Caixa e Equivalentes de Caixa	31.343	23.544	19.200	18.353
CLIENTES	33.699	26.945	18.067	19.561
Duplicatas a Receber	33.699	26.945	18.067	19.561
OUTROS CRÉDITOS	5.532	7.869	14.685	4.419
Adiantamento a Fornecedores	3.093	4.400	1.600	2.001
Empréstimos a Funcionários	17	13	238	52
Tributos a Recuperar/Compensar	2.422	3.456	12.847	2.366
ESTOQUES	76.570	82.439	26.185	31.375
Materias-Primas	76.570	82.439	26.185	31.375
Despesas Pagas Antecipadamente	647	689	-	-
Despesas do Exercício Seguinte	647	689	-	-
ATIVO NÃO-CIRCULANTE	27.478	27.557	24.263	20.972
ATIVO REALIZAVEL A LONGO PRAZO	2.077	1.608	1.220	935
Outras Contas a Receber	1.472	1.435	1.080	879
Depósitos Judiciais	522	90	56	56
Impostos à Recuperar	84	83	84	-
IMOBILIZADO	25.401	25.949	23.043	20.037
Bens em Operação	25.401	25.949	23.043	20.037
PASSIVO	175.269	169.043	102.400	94.680
PASSIVO CIRCULANTE	145.337	127.257	32.168	24.510
EMPRESTIMOS E FINANCIAMENTOS	88.921	74.336	19.148	16.614
Empréstimos Bancários	88.921	74.336	19.148	16.614
FORNECEDORES	49.768	46.814	3.721	2.952
Fornecedores Nacionais	49.768	46.814	3.721	2.952
ORIGINAÇÕES TRIBUTÁRIAS	2.758	2.265	4.268	599
Impostos e Contribuições a Recolher	2.758	2.265	4.268	599
ORIGINAÇÕES TRABALHISTAS E PREVIDENCIARIAS	3.435	2.347	2.329	2.806
Obrigações Previdenciarias	3.435	2.347	2.329	2.806
OUTRAS OBRIGAÇÕES	456	1.495	2.702	1.539
Adiantamento de Clientes	208	1.495	2.702	1.539
Contas a Pagar	248	-	-	-
PASSIVO NÃO-CIRCULANTE	21.308	21.133	39.781	46.550
EMPRESTIMOS E FINANCIAMENTOS	15.013	18.501	35.958	33.290
Bancos Contrato Mutuo	15.013	18.501	35.958	33.290
ORIGINAÇÕES TRIBUTÁRIAS	6.295	2.384	3.823	13.260
Impostos e Contribuições a Recolher	6.295	2.384	3.823	13.260
OUTRAS OBRIGAÇÕES	-	248	-	-
Outras Contas à Pagar	-	248	-	-
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	8.623	20.653	30.451	23.620
CAPITAL SOCIAL	17.968	17.968	17.968	17.968
Capital Subscrito	17.968	17.968	17.968	17.968
RESERVAS	(9.345)	2.685	12.483	5.652
Reservas de Lucros	(9.345)	2.685	12.483	5.652

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Exercícios findos em 31/12/2012, 31/12/2013, 31/12/2014, 28/02/2015 e 31/03/2015
Valores em Reais

	31.03.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	10.076	165.198	148.889	110.540
Receita de Vendas de Produtos e Mercadorias	10.076	165.198	148.889	110.540
Receita de Bonificações	-	-	-	-
Receita de Prestação de Serviços	-	-	-	-
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA (Devol., ICMS, PIS, ...)	(847)	(29.728)	(25.622)	(20.605)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	9.230	135.470	123.267	89.935
Custo dos Produtos Vendidos	(6.043)	(117.730)	(92.111)	(67.176)
LUCRO BRUTO OPERACIONAL	3.187	17.740	31.156	22.759
DESPESAS OPERACIONAIS	(10.279)	(27.038)	(23.357)	(18.679)
Despesas c/Vendas	(757)	(7.328)	(9.596)	(6.460)
Despesas Administrativas	(696)	(7.966)	(6.998)	(7.488)
Resultado Financeiro	(8.795)	(11.105)	(7.094)	(5.647)
Tributaria	-	-	(899)	(1.443)
Outras Receitas/Despesas Operac.	(31)	(639)	1.230	2.359
LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL	(7.092)	(9.298)	7.799	4.080
Receitas não Operacionais	-	-	-	-
Despesas não Operacionais	-	-	-	-
RESULTADO ANTES DA PROV. P/ IRPJ e CSLL	(7.092)	(9.298)	7.799	4.080
Provisão IRPJ e CSLL	-	-	(270)	(1.238)
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	(7.092)	(9.298)	7.529	2.842