



ADVOGACIA EMPRESARIAL

Felipe Hasson
 Roland Hasson
 Sandra Calabrese Simão
 Marco Aurélio Guimarães
 Luciane L. B. Bistafa
 Elisabeth R. Venâncio
 Rosine Hasson
 Rodrigo C. N. Vidal

Direito Consumerista
 Selma Paciornik
 Zeila Pacheco Oliveira
 Artur Mitsuo Miura
 Laís Vanhazebrouck
 Thiago José M. Santa Cruz
 Valéria G. A. Souza
 Luiz Cesar A. Ribeiro
 Marcos L. P. Venâncio

Direito Civil
 Luiza D. M. Reis

**EXCELENTÍSSIMO (A) SENHOR (A) DOUTOR (A) JUIZ (A) DE DIREITO DA 1ª VARA CÍVEL DO
 FORO REGIONAL DE PINHAIS DA COMARCA DA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA -
 ESTADO DO PARANÁ**

Autos nº 0002981-86.2017.8.16.0033

**DMC BRASIL – INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CABINES DE PINTURA E
 EQUIPAMENTOS LTDA.**, já devidamente qualificada nos autos em epígrafe, referente ao
 pedido de **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, vem, respeitosamente, perante Vossa Excelência, em
 atendimento ao r. despacho e em cumprimento ao disposto no art. 53 da Lei n. 11.101/2005,
 apresentar o PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, juntamente com seus anexos.

Termos em que,
 Pede deferimento.

De Curitiba-PR para Pinhais-PR, 20 de julho de 2017.

Rodrigo Vidal
OAB/PR 29.107

Felipe Hasson
OAB/PR 42.682

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL,

consoante Lei nº. 11.101/2005, em atendimento ao artigo 53, para apreciação nos Autos de Recuperação Judicial sob no. **2981-86.2017.8.16.0033** que tramita perante a Vara Cível do Foro Regional de Pinhais/PR – Comarca da Região Metropolitana de Curitiba/PR.

DMC BRASIL – Indústria e Comércio de Cabines de Pintura e Equipamentos Ltda.

CNPJ: 05.759.522/0001-95



ÍNDICE:	Pg.
1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS	03
2. HISTÓRICO E APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	04
2.1 Estrutura Organizacional	07
2.2 Relevância Sócio-Econômica	10
2.3 Relevância Sócio-Ambiental	12
3. ORGANIZAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO	13
3.1 Motivação do Pedido	13
3.2 Quadro de Credores	17
3.3 Plano de Reestruturação	17
3.3.1 Departamento Comercial	20
3.3.2 Departamento Adm/Fin/RH	22
3.3.3 Departamento de Projetos/Montagem	24
3.3.4 PCP Compras e Logística	25
3.3.5 Departamento de Produção e Expedição	27
4. PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDITORES	28
4.1 CLASSE I: Credores Trabalhistas	29
4.2 CLASSE II: Credores com Garantia Real	29
4.3 CLASSE III: Credores Quirografários	31
5. PROJEÇÕES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO	32
5.1 Premissas para a Projeção de Receitas e Resultados	32
5.2 Demonstrativo de Resultados Projetados - 12 anos	34
5.3 Análise	35
6. CRÉDITOS CONTINGENTES	36
7. BAIXA DE PROTESTOS	37
8. CONSIDERAÇÕES FINAIS	37
9. ANEXO I – PROJEÇÃO DESEMPENHO/CAIXA	39
10. ANEXO II – RELAÇÃO DOS BENS DO ATIVO	41



1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O presente Plano de Recuperação Judicial foi desenvolvido objetivando, nos termos da lei 11.101/2005, estabelecer os critérios e as ações que serão e estão sendo desenvolvidas para a efetiva recuperação da sociedade DMC BRASIL – Indústria e Comércio de Cabines de Pintura e Equipamentos Ltda.

A empresa recuperanda possui administração central exercida por seu sócio minoritário José Virgílio Castelo Branco Rocha Neto, que age nos termos definidos entre ambos os sócios.

Sua única sede (industrial e administrativa) fica na Rua Antônio Zielonka, 600, Pinhais/PR, em condomínio industrial que ocupa desde a sua fundação. Eventuais mudanças de endereço se deram em virtude do crescimento e sempre dentro do mesmo condomínio, que possui frentes para 04 ruas distintas.

Requeru, em 23/03/2017, o benefício legal da RECUPERAÇÃO JUDICIAL, com fulcro no artigo 47 e seguintes da Lei 11.101/2005, tendo referido feito sido distribuído para a Vara Cível Pinhais/PR onde recebeu autuação sob o no. 2981-86.2017.8.16.0033.

Em 28/05/2017 o r. Juízo Cível de Pinhais/PR deu publicidade à decisão que deferiu o processamento dos autos de recuperação judicial, pelo que agora compete à empresa recuperanda apresentar o presente plano sobre o qual passa a discorrer.



2. HISTÓRICO E APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A recuperanda foi constituída em 10 de julho de 2003, atuando desde sempre no ramo de fabricação e venda de equipamentos (i) cabines de pintura, (ii) áreas de preparação com ou sem aspiração e (iii) cabines de jateamento, equipamentos estes utilizados tanto para a pintura de veículos automotores, como em qualquer indústria que possua processos internos de jateamento e/ou pintura.

Além da atividade industrial, em menor escala presta serviços de montagem e manutenção dos equipamentos que fabrica e equipamentos semelhantes de outras fabricantes.

A qualidade de seus produtos e a excelência na prestação de serviços, ao longo de mais de 14 (quatorze) anos de atividade, garantiram à ora recuperanda o reconhecimento entre concorrentes e clientes, sendo considerada uma das principais empresas do setor de fornecimento de cabines de pintura e áreas de preparação para reparação automotiva.

Atualmente, conforme última alteração do Contrato Social, possui capital social de R\$ 450.000,00 (quatrocentos e cinquenta mil reais) inteiramente integralizado.

A sociedade, neste momento, emprega 31 (trinta e um) trabalhadores.

Nos últimos três anos, as vendas da sociedade foram brutalmente atingidas pela crise que vem assolando o País, e que levou de arrasto também a indústria automotiva e o comércio de veículos para os menores índices de atividade da história.



A importante queda da atividade econômica no setor automobilístico teve como consequência a queda do número de pedidos por equipamentos produzidos e de serviços prestados pela requerente, pressionando sobremaneira o fluxo de caixa da empresa.

De outra sorte, o setor industrial como um todo foi atingido pela crise, levando os clientes e potenciais clientes da recuperanda, também na área da indústria em geral, a parar de investir em equipamentos. Como exemplo, cita-se o setor de óleo e gás, outrora grande comprador de cabines de jateamento e cabines de pintura fabricados pela recuperanda, que, do dia para a noite, deixou de investir em equipamentos.

Além da crise atingir as finanças dos clientes e potenciais clientes, a retração brutal da oferta de crédito no mercado, tanto pelos bancos públicos e privados como pelo próprio BNDES, também atingiu em cheio as vendas da recuperanda. Financiamentos pelo BNDES, especialmente na modalidade FINAME, que outrora foram importante fonte de vendas para a recuperanda, atualmente praticamente desapareceram do mercado.

Visando a continuidade das atividades, a manutenção dos empregos, e na tentativa de suprir a falta de caixa em decorrência de fracas vendas, a requerente buscou, nos últimos 3 (três) anos a obtenção de recursos no mercado financeiro, por intermédio de empréstimos bancários. Ocorre que, em função do fraco desempenho nas vendas, a recuperanda aumentou



consideravelmente suas despesas financeiras, ingressando o ano de 2015 com um cenário negativo.

Diante do aprofundamento da crise durante o ano de 2015, a recuperanda iniciou o segundo semestre daquele ano adotando vitais medidas voltadas ao ajuste do caixa, dentre as quais se destaca:

- promoveu reestruturação interna visando o corte de custos e de setores que se tornaram improdutivos e deficitários com a crise;
- reduziu o espaço da fábrica com a devolução de barracões e consequente diminuição dos custos do aluguel;
- viu-se obrigada a rescindir o contrato de trabalho de importante parte do seu quadro de funcionários;
- buscou os bancos credores para repactuação de seus contratos, visando uma parcela menor em prazo maior.

Tais atitudes resultaram em uma importante melhora no cenário, o que tem permitido a empresa recuperando a manter suas contas pós-recuperação em dia, mas não foram suficientes para evitar a busca pela recuperação judicial, principalmente porque:

- as repactuações com os bancos não aliviaram a parcela de pagamentos mensais, impraticáveis para a realidade da empresa;
- as demissões promovidas causaram uma importante sangria no caixa, já que todos os demitidos receberam suas verbas rescisórias, nos precisos termos da lei.

Repita-se, **TODOS** os funcionários desligados



receberam suas devidas verbas rescisórias. Por tal razão, dos mais de 60 demitidos, a requerente responde a apenas 5 reclamações trabalhistas, sendo que duas delas já foram julgadas em primeiro grau inteiramente improcedentes. Daí a razão pela qual não constam créditos trabalhistas na relação de credores que adiante se apresentará.

Assim, diante do exposto e uma vez aprovado o PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL nos moldes que serão adiante propostos, estar-se-á garantindo a viabilidade presente e a futura retomada do crescimento da empresa recuperanda.

2.1 Estrutura Organizacional

Realizada a redução gradativa do quadro de pessoas, alinhando a empresa à nova realidade mercadológica, a DMC BRASIL passou a ter uma estrutura organizacional leve e dinâmica.

Antes de se iniciar o processo de reestruturação, contava a recuperanda com os seguintes departamentos, todos com seus respectivos coordenadores ou supervisores:

- 1) Comercial;
- 2) Administrativo/Financeiro;
- 3) Recursos Humanos e Departamento de Pessoal;
- 4) Contábil e Fiscal;
- 5) Projetos Especiais (Industriais);
- 6) Projetos para Reparação Automotiva;
- 7) Compras;
- 8) PCP- Programação e Controle da Produção;
- 9) Produção.



- 10) Expedição e Logística
- 11) Montagem e Assistência Técnica

Com a evolução do projeto de recuperação, hoje já se vê uma estrutura infinitamente mais enxuta, sem prejuízo à qualidade dos produtos e serviços, até porque a realidade mercadológica assim exige, e sem que isto tenha gerado passivo trabalhista não pago. São estes os atuais departamentos:

- 1) Comercial;
- 2) Administrativo/Financeiro/RH e Departamento Pessoal;
- 3) Projetos/Montagem e Assistência técnica;
- 4) PCP, Compras e Logística
- 5) Produção e Expedição

Com estas medidas eliminou-se 06 departamentos e reduziu-se em mais de 60 pessoas o quadro de funcionários, medida vital para o sucesso do plano.

Hoje a recuperanda conta com 31 empregados diretos, além de seus dois sócios que se dividem nas operações diárias, ficando o sócio José Virgílio Rocha Neto com os departamentos Administrativo e de Operações e a sócia Alessandra Bongiorno, na pessoa de seu cônjuge, com o Departamento Comercial, embora colabore também nos demais departamentos, sempre que necessário.

Até 05 de agosto de 2017 a recuperanda tem já programado a rescisão de mais 03 contratos de trabalho, em virtude da integração dos departamentos de projetos e expedição. À partir



de 06/08/2017, portanto, a recuperanda terá estrutura ainda mais enxuta e igualmente eficaz, passando a ter 28 empregados, além dos dois sócios.

Ainda há margem para a redução de outros 04 empregados, mas isto exige caixa para o pagamento das rescisões, o que deverá ocorrer até o final de 2018, em virtude dos altos custos envolvidos para estas rescisões necessárias.

A redução do quadro de funcionários sem prejuízo do bom andamento das atividades da recuperanda somente foi possível pela adoção das seguintes medidas:

- Extinção de cargos de coordenação e supervisão;
- Adequação da capacidade produtiva à nova realidade mercadológica;
- Adequação da capacidade de realizar montagens de equipamentos à nova realidade mercadológica;
- Adequação das políticas comerciais e de produtos à nova realidade mercadológica; e
- Desenvolvimento de distribuidores no Brasil e no exterior capazes de adquirir produtos de fabricação da recuperanda e fornecê-los aos seus mercados, assumindo os custos financeiros de parcelamentos mais alongados aos clientes finais e de montagem e pós-venda, em alguns casos.

Ademais, importante ressaltar que a referida redução de pessoal poderia ter ocorrido de forma mais célere, isto já a partir de julho/2015. Porém, a política da DMC BRASIL sempre foi a de



pagar corretamente todas as suas rescisões de contrato de trabalho. Portanto, o caixa representou e representa uma barreira intransponível para tal celeridade.

De outra sorte, destaque-se que neste processo de reestruturação organizacional a recuperanda conseguiu manter o *knowhow* internamente, conservando em seu quadro as pessoas que tem condições de realizar as funções atualmente necessárias e, assim que haja a recuperação do mercado, estará pronta a estruturada para voltar a crescer, bastando contratar mão de obra para aumentar suas capacidades internas de gestão e produção, acaso necessário.

2.2 Relevância Sócio-Econômica

Além de hoje gerar 31 empregos diretos em sua planta industrial e de pagar regularmente seus empregados, por se tratar de empresa fabricante de equipamentos a recuperanda gera receitas para diversos outros fornecedores, grandes e pequenos, inclusive muitos da região de Pinhais, dentre os quais destacamos:

- fornecedor de serviços de pintura a pó (eletrostática);
- fornecedores de chapas de aço;
- fornecedor de paredes em EPS;
- fornecedores de materiais elétrico;
- fornecedor de motores elétricos;
- fornecedores de vidros;
- fornecedores de polias;
- fornecedores de ventiladores para aspiração;



- fornecedores de serviços de usinagem;
- fornecedor de serviços contábeis;
- locador de imóvel;
- fornecedores de EPI's;
- fornecedores de material de escritório;
- dentre outros.

Outro ponto que demonstra com clareza estelar a preocupação e importância social da empresa recuperanda é o fato de ter pago regularmente todas as mais de 60 rescisões trabalhistas que realizou nos últimos anos, assumindo sem transferir a seus trabalhadores grande parte do impacto social causado pela impiedosa crise que assola o País desde 2015.

Ademais, Pinhais é reconhecidamente uma região carente de grandes geradores de emprego. Portanto, os 31 empregos diretos que gera a recuperanda são de grande significado para a região, sem perder de vista que gera receitas para o Estado com o pagamento de impostos federais, estaduais e municipais.

Assim, uma eventual quebra da recuperanda traria impactos indesejáveis para a economia, principalmente local, e para os trabalhadores diretos e indiretos que integram a sua cadeia produtiva.

Que não se perca de vista que a marca DMC BRASIL é extremamente forte, amplamente reconhecida como principal fabricante nacional de cabines de pintura e áreas de preparação para a reparação veicular, principalmente. Tanto assim o é que por



diversos anos consecutivos foi eleita *TOP OF MIND* pelos leitores da revista NEI, de circulação nacional. Isto leva à conclusão de que, com a reação do mercado que seguramente virá, já que nenhuma crise é eterna, a empresa, desde que aprovado seu PLANO DE RECUPERAÇÃO nos moldes propostos, voltará a crescer e a gerar novos empregos na carente região de Pinhais/PR.

Portanto, por mais estas razões, imperioso aprovar-se o PLANO que possibilitará a recuperação da DMC BRASIL.

2.2 Relevância Sócio-Ambiental

As atividades industrial e de montagem da DMC BRASIL sempre foram desenvolvidas com respeito às questões de sustentabilidade, tanto na área ambiental como econômica e social.

Tanto assim o é que ao longo de seus mais de 14 anos de operação industrial ininterrupta jamais recebeu qualquer autuação de ordem ambiental.

Isto porque, além de realizar uma atividade limpa que não gera resíduos poluentes, aos poucos resíduos que gera dá correta destinação e parte deles, inclusive, geram pequena receita para a recuperanda (venda de retalhos de chapas de aço). Seus empregados trabalham com EPI's adequados, sempre respeitando-se as regras de ergonomia.

Não possui nenhum trabalhador afastado por acidente ou doença laboral.

Ademais, os equipamentos que produz e vende (cabines de pintura, áreas de preparação, planos aspirantes e cabines de jateamento) são justamente destinados para a proteção do meio



ambiente e dos trabalhadores. Nas empresas que contam com este tipo de equipamentos pode-se pintar, lixar e jatear em ambientes limpos e controlados, preservando-se o meio ambiente e a saúde do trabalhador.

Demonstrada, também, a consciência sócio-ambiental da recuperanda.

3. ORGANIZAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO

3.1 Motivos para o pedido de Recuperação Judicial

A recuperanda, como já dito, atua no ramo de fabricação e montagem de cabines de pintura, áreas de preparação e cabines de jateamento para dois seguimentos distintos:

- (i) veículos automotores (automóveis, caminhões e ônibus); e
- (ii) indústria em geral que possui processos de pintura, lixamento e/ou jateamento.

Tem como clientes de equipamentos para pintura de veículos automotores as fábricas de automóveis e de caminhões e ônibus, bem como concessionários de veículos e oficinas multi-marcas, clientes estes espalhados em todos os Estados da Federação e em países da América Latina como Chile, Paraguai, Bolívia e Argentina.

Tem como clientes de equipamentos para pintura industrial qualquer indústria que realize tratamento de superfície (lixamento e/ou jateamento e pintura) de metais, madeira ou plásticos, clientes estes igualmente espalhados em todos os



Estados da Federação.

Assim, o sucesso no negócio depende muito da atividade no setor automotivo e industrial em geral.

Se a atividade industrial está aquecida, os bons ventos sopram também para os seus fornecedores. Se vai mal, são os pequenos fornecedores destes seguimentos os primeiros a sofrer.

E não foi diferente com a recuperante, diante a notória crise que assola o País, geral e irrestritamente, pelo menos desde 2015.

Para se ter uma ideia da forte crise no setor automobilístico nacional, segundo dados¹ da ANFAVEA (Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores), no ano de 2014 foram fabricados no Brasil, entre carros, caminhões, ônibus e comerciais leves, 3.172.750 (três milhões, cento e setenta e duas mil, setecentos e cinquenta) unidades. No ano de 2015 foram fabricados no Brasil, 2.453.622 (dois milhões, quatrocentos e cinquenta e três mil, seiscentos e vinte e dois) unidades. Uma queda de quase ¼ (25%) em apenas um ano.

A indústria automobilística brasileira, em apenas um ano, voltou ao patamar de produção de 2004.

E como dito anteriormente, a crise dos fabricantes repercute diretamente na vida dos seus fornecedores.

Ainda, segundo dados da Serasa Experian, de 2013 a 2016, 49 (quarente nove) fornecedores de auto-peças solicitaram



recuperação judicial em todo o País. E os números só aumentaram de lá para cá.

A Recuperanda sentiu a dificuldade imposta pela crise do setor industrial, que hoje usa menos da metade de sua capacidade. Sufocada, a Recuperanda, bateu à porta dos bancos, deparando-se com um sistema financeiro seletivo e com altos juros para repactuações.

Com a queda de encomendas, sem crédito, com o cadastro “sujo” por protestos, com os compromissos financeiros se acumulando e com uma folha de pagamentos de funcionários inchada pelo período pré-crise, a Recuperanda entrou num quadro de asfixia financeira **reversível** tão somente se aprovado seu PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Importante repetir que a Recuperanda não ficou inerte aos eventos negativos. Buscou, ainda em 2015, promover uma reestruturação interna visando o corte de custos. Reduziu o espaço da fábrica com a devolução de barracões, reduzindo assim o custo com aluguel. Infelizmente, rescindiu o contrato de mais de 60 trabalhadores. Buscou os bancos credores para repactuação de seus contratos, visando uma parcela menor em prazo maior, tudo tentando reduzir custos, visando geração de caixa para controlar a crise e evitar que a mesma contaminasse a Recuperanda de forma a inviabilizar totalmente sua operação.

Tais atitudes resultaram em uma importante melhoria no cenário, mas não foram suficientes para evitar a busca pela recuperação judicial, principalmente porque, as repactuações



com os bancos não aliviaram a parcela de pagamentos mensais, impraticáveis para a realidade da empresa. Além disso, as demissões promovidas causaram uma sangria no caixa. Por outro lado, todos os funcionários desligados receberam seus encargos, nos termos da lei.

Assim, diante todos estes elementos, não resta outra alternativa à Recuperanda senão buscar a aprovação judicial de seu PLANO DE RECUPERAÇÃO, haja vista que seu fluxo de caixa, conforme demonstrar-se-á à seguir, indica a pressão financeira atual, mas também demonstra a viabilidade a partir do equacionamento projetado.

Importante verificar que, nesse mesmo fluxo de caixa, o resultado operacional financeiro demonstra-se positivo ao longo do período projetado, o que por si só esclarece que, o ponto central da asfixia da Recuperanda está nos pagamentos das dívidas junto aos bancos, os quais uma vez equacionados proporcionarão a retomada da viabilidade da empresa.

Assim, a superação da crise econômico-financeira da Recuperanda permitirá a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores, e dos interesses dos credores, promovendo a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.



3.2 Quadro Geral de Credores

Tipo de Credor	Valores em Reais	Percentual/Total da Dívida
Credores Trabalhistas	0,00	0,00%
Credores com garantia real – Bancos	1.969.990,58	28,62%
Credores Quirografários – Bancos	4.172.129,57	60,61%
Credores Quirografários - Fornecedores	741.307,60	10,77%
Total	6.883.427,75	100%

3.3 Plano de Reestruturação

A forte retração do mercado da recuperanda atingiu suas vendas para seus dois segmentos de atuação de formas distintas.

MERCADO DA REPARAÇÃO AUTOMOTIVA

No mercado de venda destinada à reparação de veículos (concessionárias, oficinas multi-marcas) a queda de vendas foi sentida pela recuperanda, sobretudo em virtude da restrição de crédito no mercado. Os compradores, desde o início da crise, têm tido dificuldades em obter linhas de financiamento, o que refletiu diretamente nas vendas da DMC neste seguimento.

Contudo, tal mercado está gradualmente voltando ao aquecimento, em virtude de que, quando não se vendem carros, deve-se investir em serviços para suprir esta falta de receita de vendas. Ademais, quem não compra um veículo novo, acaba tendo de consertar o que possui, gerando demanda nas oficinas, autorizadas ou multi-marcas. Além disso, a oferta de crédito



gradativamente também é crescente.

Por tal razão, embora a recuperação do mercado seja lenta e gradual, as vendas da recuperanda de cabines de pintura, áreas de preparação e planos aspirantes para a reparação de veículos tem ocorrido de forma a garantir a continuidade e o sucesso da recuperação.

MERCADO DA INDÚSTRIA EM GERAL

Quanto ao mercado da indústria em geral, que outrora chegou a representar receitas entre 40% e 60% do total do faturamento da DMC BRASIL, a realidade é diametralmente oposta.

Isto porque, além de igualmente sofrer com a restrição de créditos para financiamento de equipamentos, praticamente pararam as indústrias de investir em equipamentos. É que a capacidade produtiva destas indústrias estava instalada para níveis de produtividade pré-crise. Com a recessão que se experimenta a mais de dois anos, a grande maioria das indústrias está com máquinas e/ou pessoas ociosas, em virtude da falta de demanda.

Por aí se vê que, para que as indústrias voltem a comprar equipamentos da recuperanda, além da volta do crescimento e do retorno de oferta de crédito pelos bancos, necessário que os níveis de demanda produtiva retornem, pelo menos, aos níveis pré-crise. Isto, contudo, ainda está muito distante de ocorrer.

Ademais disso, equipamentos vendidos para a indústria são sempre sob medida, de acordo com o processo



produtivo de cada empresa compradora, o que eleva muito os custos produtivos e de montagem. Normalmente são grandes projetos que, se não contarem com o pagamento de parcela inicial à título de entrada de, pelo menos, 35%, estará inviabilizada a projeção e fabricação dos equipamentos.

Ocorre que na realidade atual, estando a DMC BRASIL em recuperação judicial, os pouquíssimos pedidos de orçamento que chegam não passam da fase cadastral do fornecedor ou, quando passam, exige-se o pagamento contra entrega, o que é inviável para este tipo de equipamentos especiais e custosos.

REAÇÃO DA RECUPERANDA À REALIDADE MERCADOLÓGICA E FINANCEIRA

Diante deste novo cenário de total estagnação dos pedidos de indústrias, o que a recuperanda passou a sentir a partir de 2015, obrigou-se a recuperanda a focar sua atividade naquilo que lhe garante receitas, qual seja, a venda de equipamentos que fabrica para a reparação automotiva.

Isto possibilitou a demissão de mais de 60 pessoas e a reestruturação da DMC BRASIL, o que lhe custou grande sangria do combalido caixa, mas lhe garante a certeza de recuperação e perpetuidade neste novo cenário atual.

Importante repetir que, acaso os pedidos de indústrias voltem, o que não se espera ocorra antes do segundo semestre de 2019, segundo dizem os especialistas, a recuperanda estará pronta para retomar tal atividade.



É que no processo de reestruturação organizacional a recuperanda preocupou-se em manter o *knowhow* internamente, conservando em seu quadro as pessoas que tem condições de realizar as funções para reativar esta linha de produção, bastando contratar mão de obra para aumentar suas capacidades internas de gestão e produção, quando necessário.

Neste novo cenário organizacional, que se está próximo de se atingir e se consolidará nos próximos anos, assim ficaram os atuais 05 departamentos de recuperanda, contra os anteriores 11 que se tinha:

3.3.1 Departamento Comercial

O atual departamento comercial conta com 06 pessoas, além do cônjuge da sócia Alessandra Bongiorno que o captanea.

Este total de 07 pessoas devem desenvolver as atividades diárias do departamento comercial, com foco exclusivo em:

- Prospecção e atendimento a clientes;
- Desenvolvimento de Distribuidores e Representantes;
- Contato e visitas às montadoras de veículos para desenvolvimento de política de modernização da rede de concessionárias e homologação de equipamentos da recuperanda;
- Contato e visitas às seguradoras de veículos para se explicar a necessidade de que somente se credenciem oficinas que tenham cabines de pintura para a proteção ambiental e do pintor;



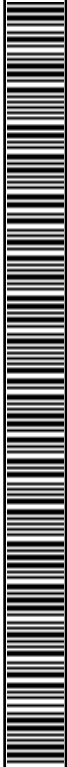
- Exportação;
- Venda dos equipamentos;
- Venda de partes e peças de reposição;
- Venda de serviços de montagem e assistência técnica.

Além dos inúmeros contatos de clientes que a recuperanda recebe via formulário site e os responde com informações e orçamentos, está se implementando a política de visitas mais frequentes aos clientes e potenciais clientes e ainda 03 dos vendedores internos estão focados em televendas e telemarketing. O orçamento e o caixa ainda são uma barreira para viagens mais frequentes, o que se corrigirá com a geração de caixa e o sucesso do plano de recuperação.

Em virtude do corte de custos de vendas e viagens comerciais, estão se desenvolvendo distribuidores no Brasil e no exterior capazes de adquirir produtos de fabricação da recuperanda e fornecê-los aos seus mercados, assumindo os distribuidores os custos financeiros de parcelamentos mais alongados aos clientes finais e de montagem e pós-venda, em alguns casos.

Atualmente 03 dos quatro veículos da recuperanda são utilizados pelo departamento comercial, em visitas e viagens a clientes, possíveis distribuidores, representantes comerciais e possíveis representantes comerciais, montadoras de leves e pesados.

O departamento comercial da recuperanda foi o único departamento que não encolheu com o corte de pessoas.



Isto porque estas 07 pessoas que ali atuam antes dividiam-se entre os mercados da (i) reparação automotiva e das (ii) indústrias. Hoje, com o adormecimento do mercado industrial e diante da reorganização que está sendo operacionalizada, estas 07 pessoas passam a ter seu único foco no desenvolvimento do mercado de equipamentos de fabricação da recuperanda para a reparação de veículos leves e pesados. Assim, a força de vendas e a penetração nos clientes aumentará, medida absolutamente necessária em tempos de crise.

Com isto, otimizam-se os recursos humanos de que se dispõe a recuperanda para a execução da estratégia que permitirá a sua recuperação.

3.3.2 Departamento Administrativo/Financeiro/RH e de Pessoal

Este departamento conta com 03 pessoas colaboradores, além do sócio-administrador que o captaneaia.

Toda a atividade financeira é dividida entre a Coordenadora e sócio-administrador.

Departamento de pessoal e de recursos humanos é desenvolvido pela analista de recursos humanos e pela contabilidade externa.

O departamento fiscal é desenvolvido pela Coordenadora e pela contabilidade externa.

A terceira colaboradora ocupa-se da limpeza diária, indispensável ao bom ambiente de trabalho.

O foco deste departamento está em:



- definição de formas de pagamento que não impactem negativamente no fluxo de caixa;
- adoção de medidas que visem diminuir a possibilidade de inadimplência dos clientes;
- recuperação de créditos;
- redução de custos fixos sem impactar nas exigências legais e de qualidade;
- incentivo a programas de redução de custos fixos;
- reorganização da empresa para a nova realidade mercadológica e financeira;
- negociações com fornecedores e clientes;
- administração do caixa visando a possibilidade de se atingir a redução de folha de pagamentos necessária e em andamento desde 2015;
- renegociação de tarifas bancárias;
- melhoria na área de controladoria a fim de obter a geração de relatórios gerenciais mais eficientes;
- fazer o acompanhamento das metas e objetivos a fim de possibilitar a correção de distorções no Planejamento da DMC BRASIL.

No que se refere à definição de formas de pagamento que não impactem negativamente no fluxo de caixa da empresa e reduzam a possibilidade de inadimplência de clientes, importante ressaltar que, embora tais medidas acarretem na “perda” de algumas vendas, é extremamente necessária para a



geração de um fluxo de caixa positivo, objetivo principal do departamento financeiro.

3.3.3 Departamento de Projetos/Montagem e Assistência Técnica

Este departamento conta atualmente com 06 pessoas. Foi um dos que mais sofreu redução com a reorganização, sobretudo devido à completa estagnação das vendas para o setor industrial.

Isto porque é justamente neste setor que se exigiam as maiores forças de trabalho tanto no projeto, como na montagem e assistência técnica.

É que, para o mercado industrial, cada projeto deve ser personalizado à necessidade do cliente, exigindo grande força de trabalho de engenharia e com montagens bastante complexas e que exigem vários técnicos montadores.

Com o foco no mercado da reparação de veículos leves e pesados, tirou-se enorme carga de trabalho deste departamento, que se pretende ao final de 2017 esteja com 04 colaboradores e ao final de 2018 com 03 colaboradores, o que ocasionará ainda mais alívio ao caixa da empresa, assim que pagas as rescisões.

A reorganização propiciou que este departamento foque em:

- padronização de projetos para a utilização cada vez maior de partes e peças iguais em modelos de equipamentos distintos;
- reprojeção do método construtivo dos equipamentos, visando



redução de custos com matéria prima e tempos de produção, sem impacto na qualidade;

- análise de matérias-primas e componentes de novos fornecedores, visando redução de custos, sem impacto na qualidade;
- reprojeção do método de montagem dos equipamentos, visando redução de tempos e custos, sem impacto na qualidade;
- melhor gestão das montagens nos clientes, reduzindo-se tempos e custos
- melhor gestão da assistência técnica e montagens, melhorando o potencial de vendas destes serviços.

Este foco do departamento no mercado da reparação de veículos leves e pesados já vem rendendo bons frutos. Atualmente acha-se em desenvolvimento um novo modelo de portas para as cabines de pintura que reduzirá o tempo de fabricação em 50% e o custo da matéria prima deste item em 12%. Ao final de agosto tal item já deverá estar incorporado aos novos projetos, mais uma ação fundamental rumo à recuperação.

3.3.4 Departamento de PCP, Compras e Logística

Este departamento conta com 02 pessoas.

Também foi um dos departamentos que mais sofreu redução com a reorganização.

Isto porque também neste setor exigiam-se grandes forças de trabalho para o atendimento do mercado da indústria, ora estagnado.



Devido à complexidade dos projetos industriais personalizados, a Programação e o Controle da Produção era infinitamente mais complexa. As compras, igualmente, exigiam em muitos casos constantes desenvolvimentos de novos fornecedores e buscas de soluções de mercado, para cada projeto especial.

Com o foco no mercado da reparação de veículos leves e pesados, tirou-se enorme carga de trabalho deste departamento. A reorganização propiciou que este departamento foque em:

- programação e controle de produção de produtos em escala, já que padrão, não personalizados;
- compras de produtos e em fornecedores já definidos, já que destinados a equipamentos padrão;
- melhor negociação com fornecedores, em virtude da compra repetitiva de sempre os mesmos materiais;
- melhor gestão do estoque, aproveitando-se materiais que a muito achavam-se estocados;
- melhor gestão de compras e deslocamentos para retirada de matéria prima e componentes;
- diminuição do prazo de entrega de produtos, com a mais eficaz gestão de compras.
- alívio no fluxo de caixa com a compra de matéria prima e componentes conforme andamento da produção.

Este departamento é o que utiliza o quarto e último veículo de propriedade da empresa, um caminhão urbano Hyundai



HR, utilizado tanto para retirada de matéria prima e componentes como para entrega de alguns equipamentos, partes e peças vendidas localmente.

3.3.5 Departamento de Produção e Expedição

Este departamento conta atualmente com 14 pessoas e também sofreu forte redução com a reorganização.

Isto porque também neste setor exigiam-se grandes forças de trabalho para o atendimento do mercado da indústria.

Devido à complexidade e singularidade dos projetos industriais personalizados, não era viável a produção em escala. Algumas vezes com o tempo necessário para se produzir um projeto industrial especial podia-se produzir 20 outros equipamentos em escala.

Com o foco no mercado da reparação de veículos leves e pesados, tirou-se enorme carga de trabalho deste departamento, que se pretende ao final de 2017 com 12 colaboradores e ao final de 2018 com 10 colaboradores, o que ocasionará ainda mais alívio ao caixa da empresa, assim que pagas as rescisões.

Otimizou-se enormemente a força produtiva deste departamento, que passou a produzir somente equipamentos padrão (de série) e, sempre que possível, em escala. A expedição também foi enormemente facilitada, pela padronização dos equipamentos.

A reorganização propiciou que este departamento foque em:



- produção de equipamentos em série, com redução de tempos e desperdício de matéria prima;
- diminuição de retrabalhos, em virtude da padronização;
- implementação de forma rápida e eficaz das melhorias desenvolvidas pelo departamento de projetos;
- fácil paletização das cargas a serem entregues, em virtude da padronização, reduzindo os danos de transporte e os tempos de carga e descarga, garantindo maior satisfação aos clientes.

Portanto, também neste caso, a estratégia adotada pela recuperanda está se mostrando eficaz e capaz de levá-la à recuperação.

4. PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDORES DA RECUPERAÇÃO

A proposta de pagamento aos credores deve ser condizente com a capacidade de pagamento demonstrada pelas projeções econômico-financeiras, sob pena de inviabilizar o processo de recuperação.

Consideram-se como premissas para a proposta de pagamento da dívida aos credores o seguinte:

- (i) a inexistência de credores trabalhistas, que teriam preferência de pagamento, mas cujas mais de 60 rescisões já foram arcadas pela recuperanda, cumprindo sua função social;
- (ii) a necessidade de carência para início dos pagamentos, propiciando que a recuperanda gere caixa positivo e fortaleça sua atividade produtiva e comercial;



- (iii) a necessidade de desconto sobre os valores das dívidas e o consequente pagamento do saldo devedor através parcelas mensais e consecutivas, vencíveis após decorrido o prazo da carência.

Como não poderia deixar de ser, com o objetivo de privilegiar o pagamento aos credores submetidos à recuperação, até o pagamento destes a recuperanda não poderá distribuir ou constituir reserva para pagamento de lucro a seus sócios.

4.1 CLASSE I: Credores Trabalhistas

Inexistem credores trabalhistas.

Ressalte-se que, caso haja a inclusão de algum credor trabalhista sujeito aos efeitos da recuperação ao longo do período de projeção, o mesmo será pago em até 12 meses e, na hipótese de créditos salariais vencidos 3 meses antes do pedido de recuperação judicial. Até o limite de cinco salários mínimos, o pagamento será feito em 30 dias, conforme mandamento inserto no artigo 54 da Lei 11.101/2005.

4.2 CLASSE II: Credores com garantia real

Os credores com garantias reais são os seguintes:

(i) **CAIXA ECONÔMICA FEDERAL**

CNPJ: 70.09290000.360.305/0001-04

Valor do Crédito: R\$ 338.960,58 (trezentos e trinta e oito mil, novecentos e sessenta reais e cinquenta e oito centavos).

GARANTIA: 03 veículos de propriedade da requerida, todos utilizados diariamente na execução dos trabalhos necessários ao bom



prosseguimento da empresa, e estando eles destinados ao Departamento Comercial.

(ii) ITAÚ UNIBANCO HOLDING S/A

CNPJ: 60.872.504/0001-23

CRÉDITO: R\$ 1.631.030,00 (hum milhão, seiscentos e trinta e hum mil e trinta reais).

GARANTIA: Direitos creditórios sobre vendas realizadas pelo CARTÃO DE CRÉDITO DO BNDES de bandeira MASTERCARD.

DA REPACTUAÇÃO

A somatória de ambos os créditos totaliza R\$ 1.969.990,58 (hum milhão novecentos e sessenta e nove mil, novecentos e noventa reais e cinquenta e oito centavos), cujo pagamento se propõe seja realizado da seguinte forma:

- Desconto de 60% do valor do crédito;
- carência de 24 meses a contar da data de publicação judicial concernente à homologação do plano de recuperação judicial para que se iniciem os pagamentos;
- pagamentos, após vencida a carência, de 96 parcelas fixas, mensais e consecutivas.
- Propõe-se, ainda, que a presente repactuação tenha seus efeitos estendidos a eventuais avalistas e/ou fiadores, até porque, acaso a execução do total do crédito fosse levada à frente contra eventuais avalistas e fiadores, estes se tornariam credores da recuperanda, inviabilizando o plano de recuperação, diante do direito de regresso.



DAS GARANTIAS

- Propõe-se que, na eventualidade de serem realizadas vendas pela recuperanda através de CARTÃO DE CRÉDITO DO BNDES de bandeira MASTERCARD, que se encontra “com trava” no ITAU UNIBANCO HOLDING S/A, o valor total da venda seja liberado para a utilização pela empresa, garantindo assim sua operação e a própria recuperação.
- Propõe-se que os 03 veículos que foram dados em garantia à CAIXA ECONÔMICA FEDERAL fiquem na posse da recuperanda com impossibilidade de alienação até o pagamento total da repactuação nos termos propostos, uma vez que indispensáveis ao desenvolvimento da atividade da recuperanda e, via de consequência, à própria recuperação. Ressalte-se que os 03 veículos estão destinados ao Departamento Comercial, sendo imperativo para o sucesso da recuperação que a recuperanda continue a desenvolver satisfatoriamente suas atividades de visitas a clientes e possíveis clientes, envolvendo muitos deslocamentos e viagens.

4.3 CLASSE III: Credores quirografários

Os créditos quirografários sem garantia real totalizam R\$ 4.913.437,17.

Para esta classe de credores se propõe o pagamento da seguinte forma:

- Desconto de 70% do valor do crédito;
- carência de 24 meses a contar da data de publicação judicial concernente à homologação do plano de recuperação judicial para que se iniciem os pagamentos;



- Pagamentos, após vencida a carência, de 120 parcelas fixas, mensais e consecutivas;
- Propõe-se, ainda, que a presente repactuação tenha seus efeitos estendidos a eventuais avalistas ou fiadores, até porque, acaso a execução do total do crédito fosse levada à diante contra eventuais avalistas e fiadores, estes se tornariam credores da recuperanda, inviabilizando o plano de recuperação, diante do direito de regresso.

5. PROJEÇÃO DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

As projeções econômicas foram elaboradas assumindo-se as receitas advindas da venda de produtos, peças e partes e serviços de montagem e assistência técnica.

Para a elaboração deste plano realizou-se análise do modelo de negócios da DMC BRASIL e do conceito que a mesma goza no mercado da reparação veicular. A partir daí, identificaram-se diversas medidas para implementar o desempenho operacional e de vendas da recuperanda, além daquelas que já vinham sendo implementadas desde 2015, o que demonstra a viabilidade da melhoria dos negócios com a conseqüente geração de caixa que permitirá o cumprimento do Plano de Recuperação da forma proposta, o que demonstra a viabilidade e sustentabilidade da DMC BRASIL.

5.1 Premissas para a projeção de receitas e resultados

Para a projeção de receita e resultados para os 12 anos contemplados no plano de recuperação, foram consideradas as seguintes premissas:



- faturamento em vendas condizente com a capacidade produtiva da recuperanda e com a realidade mercadológica;
- faturamento em serviços condizente com a capacidade da recuperanda e com a realidade mercadológica;
- alterou-se a projeção de faturamento constante da DRE que instrui a exordial em virtude de que agora já se tem o faturamento real dos 6 primeiros meses do ano.
- não foi considerado efeito inflacionário, posto que inviável tal projeção. Portanto, consideram-se os valores projetados a valor presente, pressupondo-se que os efeitos inflacionários sobre os custos e despesas serão repassados aos preços de venda;
- o regime do **lucro real** para a apuração dos tributos e o ICMS utilizou-se o histórico de pagamentos para a definição da alíquota melhor aplicável, já que há alíquotas diferentes para regiões diferentes do país e também para vendas dentro do Estado do Paraná;
- os encargos sociais foram considerados pelo vigente regime da desoneração da folha;
- os custos do produto vendido (CPV) foram fiéis aos custos produtivos e demais;
- as despesas operacionais e não operacionais foram fiéis aos valores praticados;
- O ano 1 da projeção considera o ano de 2017, projetando-se até o ano 12 (2028);



- estimou-se um crescimento moderado ao longo dos 12 anos de 5% ao ano, a partir do ano 03;
- estimou-se um crescimento de despesas compatível com o crescimento do faturamento.

5.2 Demonstrativo de resultado projetado para 12 anos.

ANO	RECEITAS (R\$)	CAIXA GERADO* (R\$)	MARGEM Geração Caixa %
2017	6.640.000,00	27.580,00	0,4%
2018	6.640.000,00	104.539,00	2%
2019	6.972.000,00	188.830,00	3%
2020	7.320.600,00	127.164,85	2%
2021	7.686.630,00	119.122,68	2%
2022	8.070.961,00	202.464,42	3%
2023	8.474.509,00	290.080,85	3%
2024	8.898.235,00	384.866,60	4%
2025	9.343.146,00	444.172,56	5%
2026	9.810.304,00	543.097,68	6%
2027	10.300.819,00	672.550,94	7%
2028	10.815.860,00	856.099,38	8%



5.3 Análise

A rentabilidade líquida da empresa nos dois primeiros anos não permite o pagamento dos credores quirografários, em virtude de despesas oriundas do processo de recuperação judicial e das projeções de rescisões trabalhistas.

Destaca-se que a redução da folha de pagamento e encargos tem papel fundamental na melhoria de resultados da recuperanda, assim como sua política constante de redução de custos fixos.

Em contrapartida, o CPV (Custo do Produto Vendido), calculado sobre o faturamento em vendas de mercadorias, teve aumento em relação à projeção inicial constante da exordial, em virtude da realidade mercadológica que exige promoções constantes para igualar seus preços ao da concorrência, medida esta adotada já a partir do segundo trimestre de 2017. Uma vez diminuído o estoque de partes que hoje possui a recuperanda, também projetou-se o respectivo aumento no CPV.

O cenário é positivo, diante da geração de caixa e consequente possibilidade de pagamento dos credores na forma proposta.

Destaca-se que na projeção realizada, já estão computados os parcelamentos junto aos credores e o pagamento do administrador judicial e de honorários de advogado e rescisões trabalhistas, despesas estas que praticamente cessam ao final do ano2. A geração de caixa, portanto, é suficiente para o pagamento



dos credores e a adesão a parcelamentos tributários, visando a volta à regularidade fiscal.

As projeções demonstram que a recuperanda tem plenas condições de liquidar suas dívidas conforme o Plano proposto, honrar com os compromissos não sujeitos à recuperação, manter sua atividade industrial, sobretudo pelo seguinte:

- a geração de caixa é suficiente para a liquidação das dívidas e manutenção da atividade, de forma a gerar lucro e possibilitar o crescimento;
- As ações de melhoria apresentadas neste plano, das quais grandes partes já estão sendo implementadas, e o comprometimento dos sócios e da equipe de colaboradores com os objetivos traçados são fatores altamente positivos e que tendem a garantir o sucesso do plano apresentado.

Assim sendo, à grande segurança na viabilidade para se superar a atual situação econômico-financeira da DMC BRASIL, permitindo que seja mantida a fonte produtora de empregos e renda, bem como o interesse dos credores, promovendo-se assim a as funções sócio-econômicas e sócio-ambientais da empresa.

6. CRÉDITOS CONTINGENTES

Se novos credores aos créditos forem incluídos no Quadro Geral de Credores, o que não se espera, receberão seus pagamentos nas mesmas condições e formas de pagamentos estabelecidos neste Plano, de acordo com a respectiva classificação que lhes seja atribuída.



7. BAIXA DE PROTESTOS E QUITAÇÃO

Uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial, com a repactuação e novação de todos os créditos anteriores ao pedido e sujeitos ao Plano, ficam obrigados todos os credores a suspender a publicidade de protestos efetuados, pelo fato de não mais existir dívida mercantil ou de serviços não paga, enquanto o Plano estiver sendo cumprido em seus termos.

Após o pagamento integral dos créditos nos termos e formas estabelecidas neste Plano, os respectivos valores serão considerados integralmente quitados e o respectivo credor dará a mais ampla, geral, irrevogável e irrestrita quitação, para mais nada reclamar a qualquer título, contra quem quer que seja, sendo inclusive obrigado a fornecer carta de anuência, sempre que solicitado.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A elaboração deste Plano de Recuperação Judicial foi elaborada por equipe de colaboradores e sócios da DMC BRASIL, que acreditam que o processo de reestruturação administrativa, operacional, produtiva, financeira e de colocação no mercado, bem como as correspondentes projeções econômico-financeiras detalhadas neste documento possibilitar à DMC BRASIL manter-se viável e rentável.



Também acreditam que os Credores terão maiores benefícios com a aprovação deste Plano, uma vez que a proposta aqui detalhada não representa nenhum risco adicional.

Pinhais, 10 de julho de 2017.

DMC BRASIL LTDA.
CNPJ: 05.759.522/0001-95



Planilha1

DMC BRASIL	
Nome da Maquina:	Guilhotina G.H. 3X2000
Nome do Fabricante:	Braffemam
Quantidade:	1
Valor	R\$ 45.000,00
Nome da Maquina:	Dobradeira de chapas P.V.H.3000 70T.
Nome do Fabricante:	Braffemam
Quantidade:	1
Valor	R\$ 50.000,00
Nome da Maquina:	Dobradeira de chapas P.V.H. 2050 50T.
Nome do Fabricante:	Braffemam
Quantidade:	1
Valor	R\$ 45.000,00
Nome da Maquina:	PRENSA DUPLA 25T PHCD-25T
Nome do Fabricante:	T.L.A
Quantidade:	1
Valor	R\$ 15.000,00
Nome da Maquina:	PLASMA 6060/T 60A
Nome do Fabricante:	Cebora
Quantidade:	1
Valor	R\$ 3.000,00
Nome da Maquina:	PLASMA LPH 35
Nome do Fabricante:	Esab
Quantidade:	1
Valor	R\$ 3.000,00
Nome da Maquina:	Rebitador Hidropneumatico
Nome do Fabricante:	Bollhoff
Quantidade:	1
Valor	R\$ 1.000,00
Nome da Maquina:	FURADEIRA FBM 160
Nome do Fabricante:	Motomil
Quantidade:	2
Valor	R\$ 1.200,00
Nome da Maquina:	Compressor de ar PSW 40 AP
Nome do Fabricante:	Pressure Compressores LTDA
Quantidade:	1
Valor	R\$ 5.000,00
Nome da Maquina:	Esmerilhadeira 4.1/2" GWS 8-115
Nome do Fabricante:	Bosch
Quantidade:	8



Planilha1

Valor	R\$ 4.000,00
Nome da Maquina:	Furadeira de Impacto GSB 20-2
Nome do Fabricante:	Bosch
Quantidade:	6
Valor	R\$ 2.000,00
Nome da Maquina:	Metaleira 45T
Nome do Fabricante:	Durmazlar Maquina Sanayi S.A.
Quantidade:	1
Valor	R\$ 8.000,00
Nome da Maquina:	Cabine de Pintura cd
Nome do Fabricante:	Dmc Brasil
Quantidade:	1
Valor	R\$ 50.000,00
Nome da Maquina:	Solda Mig 316A
Nome do Fabricante:	Esab
Quantidade:	6
Valor	R\$ 9.000,00
Nome da Maquina:	Solda Mig 253
Nome do Fabricante:	Patent Power
Quantidade:	11
Valor	R\$ 16.500,00
Nome da Maquina:	Serra fita ST3720
Nome do Fabricante:	Starrett
Quantidade:	1
Valor	R\$ 3.500,00
Veiculo:	Hyundai HR
Nome do Fabricante:	Hyundai
Quantidade:	1
Ano:	2007
Valor	R\$ 34.000,00
Veiculo:	Novo Gol 1.0
Nome do Fabricante:	Volkswagen
Quantidade:	1
Ano:	2013/2014
Valor	R\$ 22.000,00
Veiculo:	Onix
Nome do Fabricante:	Chevrolet
Quantidade:	1
Ano:	2014
Valor	R\$ 30.000,00



Planilha1

Veiculo:	Outlander
Nome do Fabricante:	Mitsubishi
Quantidade:	1
Ano:	2010/2011
Valor	R\$ 51.000,00
Veiculo:	Empilhadeira Hyster Triplex
Nome do Fabricante:	Hyster
Quantidade:	1
Valor	R\$ 18.000,00
Computadores:	Notebook
Quantidade:	5
Valor	R\$ 4.000,00
Computadores:	PC
Quantidade:	14
Valor	R\$ 14.000,00
Moveis	Mesas (escritorio)
Quantidade:	21
Valor	R\$ 10.000,00
Moveis	Cadeiras
Quantidade:	21
Valor	R\$ 5.000,00
Software	SolidWorks
Quantidade:	5
Valor	R\$ 26.000,00
Software	ZWCAD 2010
Quantidade:	4
Valor	R\$ 5.200,00
Software	Corel X5
Quantidade:	1
Valor	R\$ 500,00
Software	Licenças Windows 7 Open
Quantidade:	29
Valor	R\$ 15.000,00
Software	Licenças Windows 7 OEM
Quantidade:	16
Valor	R\$ 8.000,00
Software	Office Home and Business 2010



Planilha1

Quantidade:	2
Valor	R\$ 2.600,00



	ANO 2017	ANO 2018	ANO 2019	ANO 2020	ANO 2021	ANO 2022	ANO 2023	ANO 2024	ANO 2025	ANO 2026	ANO 2027	ANO 2028
VENDAS DE MERCADORIAS	R\$ 6.600.000,00	R\$ 6.600.000,00	R\$ 6.930.000,00	R\$ 7.276.500,00	R\$ 7.640.325,00	R\$ 8.022.341,25	R\$ 8.423.458,31	R\$ 8.844.631,23	R\$ 9.286.862,79	R\$ 9.751.205,93	R\$ 10.238.766,23	R\$ 10.750.704,54
VENDAS DE SERVICOS	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 44.100,00	R\$ 46.305,00	R\$ 48.620,25	R\$ 51.051,26	R\$ 53.603,83	R\$ 56.284,02	R\$ 59.098,22	R\$ 62.053,13	R\$ 65.155,79
TOTAL RECEITAS	R\$ 6.640.000,00	R\$ 6.640.000,00	R\$ 6.972.000,00	R\$ 7.320.600,00	R\$ 7.686.630,00	R\$ 8.070.961,50	R\$ 8.474.509,58	R\$ 8.898.235,05	R\$ 9.343.146,81	R\$ 9.810.304,15	R\$ 10.300.819,35	R\$ 10.815.860,32
PIS+COFINS+IPI	R\$ 464.800,00	R\$ 464.800,00	R\$ 488.040,00	R\$ 512.442,00	R\$ 538.064,10	R\$ 564.967,31	R\$ 593.215,67	R\$ 622.876,45	R\$ 654.020,28	R\$ 686.721,29	R\$ 721.057,35	R\$ 757.110,22
ICMS	R\$ 398.400,00	R\$ 398.400,00	R\$ 418.320,00	R\$ 439.236,00	R\$ 461.197,80	R\$ 484.257,69	R\$ 508.470,57	R\$ 533.894,10	R\$ 560.588,81	R\$ 588.618,25	R\$ 618.049,16	R\$ 648.951,62
IPVA	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
ISS SOBRE SERVICOS	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 840,00	R\$ 882,00	R\$ 926,10	R\$ 972,41	R\$ 1.021,03	R\$ 1.072,08	R\$ 1.125,68	R\$ 1.181,96	R\$ 1.241,06	R\$ 1.303,12
INSS E TERCEIROS TOTAL	R\$ 365.200,00	R\$ 365.200,00	R\$ 383.460,00	R\$ 402.633,00	R\$ 422.764,65	R\$ 443.902,88	R\$ 466.098,03	R\$ 489.402,93	R\$ 513.873,07	R\$ 539.566,73	R\$ 566.545,06	R\$ 594.872,32
IPTU	R\$ 14.400,00	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00
CUSTOS PRODUTOS VENDIDOS	R\$ 2.442.000,00	R\$ 2.772.000,00	R\$ 2.979.900,00	R\$ 3.128.895,00	R\$ 3.361.743,00	R\$ 3.529.830,15	R\$ 3.706.321,66	R\$ 3.891.637,74	R\$ 4.086.219,63	R\$ 4.290.530,61	R\$ 4.505.057,14	R\$ 4.730.310,00
SALARIOS E ORDENADOS	R\$ 1.188.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 900.000,00
13. SALARIO	R\$ 95.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00
FERIAS	R\$ 356.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00
FGTS-FUNDO DE GARANTIA	R\$ 125.000,00	R\$ 93.750,00	R\$ 93.750,00	R\$ 93.750,00	R\$ 93.750,00	R\$ 93.750,00	R\$ 93.750,00	R\$ 93.750,00	R\$ 93.750,00	R\$ 93.750,00	R\$ 93.750,00	R\$ 93.750,00
ASSIST MEDICA	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
VALE TRANSPORTE	R\$ 8.400,00	R\$ 5.712,00	R\$ 5.712,00	R\$ 5.712,00	R\$ 5.712,00	R\$ 5.712,00	R\$ 5.712,00	R\$ 5.712,00	R\$ 5.712,00	R\$ 5.712,00	R\$ 5.712,00	R\$ 5.712,00
PAT - ALIMENTAÇÃO	R\$ 97.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 92.000,00
COMISSOES INTERNAS + DSR	R\$ 78.520,00	R\$ 82.446,00	R\$ 86.568,30	R\$ 90.896,72	R\$ 95.441,55	R\$ 100.213,63	R\$ 105.224,31	R\$ 110.485,53	R\$ 116.009,80	R\$ 121.810,29	R\$ 127.900,81	R\$ 134.295,85
INSALUBRIDADE ADICIONAL	R\$ 35.600,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00
VALE MERCADO	R\$ 19.000,00	R\$ 0,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00
AUXILIO EDUCACAO	R\$ 1.800,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
RESCISOES TRABALHISTAS	R\$ 198.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
HORAS EXTRAS + DSR	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
ALUGUEL DO IMÓVEL	R\$ 190.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 168.000,00
CONDOMINIO	R\$ 2.400,00	R\$ 1.920,00	R\$ 1.920,00	R\$ 1.920,00	R\$ 1.920,00	R\$ 1.920,00	R\$ 1.920,00	R\$ 1.920,00	R\$ 1.920,00	R\$ 1.920,00	R\$ 1.920,00	R\$ 1.920,00
ÁGUA - SANEPAR	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
TELEFONE FIXO E INTERNET	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 17.000,00	R\$ 17.000,00	R\$ 17.000,00	R\$ 17.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00
TELEFONES MOVEIS	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 28.000,00	R\$ 28.000,00	R\$ 28.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00
MEDICINA DO TRABALHO	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
SERVIÇOS TI	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00
SERVIÇOS CONTABILIDADE	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00	R\$ 40.300,00
ENERGIA - COPEL	R\$ 8.400,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.820,00	R\$ 8.820,00	R\$ 8.820,00	R\$ 9.261,00	R\$ 9.261,00	R\$ 9.261,00	R\$ 9.724,00	R\$ 9.724,00	R\$ 9.724,00	R\$ 9.724,00
COMBUSTÍVEIS	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 23.000,00	R\$ 23.000,00	R\$ 23.000,00	R\$ 23.000,00	R\$ 28.000,00	R\$ 28.000,00	R\$ 28.000,00	R\$ 28.000,00	R\$ 28.000,00	R\$ 28.000,00
ALUGUEL DE VEÍCULOS	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
MANUTENÇÃO FROTA VEICULOS	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00
PEDÁGIOS/ESTACIONAMENTO	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00
MATERIAIS DE ESCRITÓRIO	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.500,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
MATERIAIS DE LIMPEZA E HIGIENE	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
PREMIO DE SEGUROS	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
DESPESAS MARKETING	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00
COMISSOES REPRESENTANTES TERCEIROS	R\$ 166.000,00	R\$ 166.000,00	R\$ 174.300,00	R\$ 183.015,00	R\$ 192.165,75	R\$ 201.774,04	R\$ 211.862,74	R\$ 222.455,88	R\$ 233.578,67	R\$ 245.257,60	R\$ 257.520,48	R\$ 270.396,51
DESPESAS VIAGENS	R\$ 50.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 96.000,00	R\$ 96.000,00	R\$ 105.000,00	R\$ 105.000,00	R\$ 160.000,00	R\$ 168.000,00	R\$ 176.000,00	R\$ 185.000,00
HONORARIOS ADV/ADMINISTRADOR	R\$ 90.000,00	R\$ 180.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00



LOCAÇÃO IMPRESSORAS	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
CORREIOS E DHL	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.500,00	R\$ 6.500,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
TOTAL PAGAMENTOS	R\$ 6.612.420,00	R\$ 6.502.448,00	R\$ 6.642.650,30	R\$ 6.829.721,72	R\$ 7.169.924,95	R\$ 7.427.981,10	R\$ 7.698.777,00	R\$ 7.978.887,70	R\$ 8.333.941,94	R\$ 8.651.212,74	R\$ 8.982.897,07	R\$ 9.331.765,63
RESULTADO ANTES CSLL e IRPJ	R\$ 27.580,00	R\$ 137.552,00	R\$ 329.349,70	R\$ 490.878,29	R\$ 516.705,05	R\$ 642.980,40	R\$ 775.732,57	R\$ 919.347,35	R\$ 1.009.204,87	R\$ 1.159.091,41	R\$ 1.317.922,28	R\$ 1.484.094,70
CSLL A PAGAR 9%	R\$ 0,00	R\$ 12.379,68	R\$ 29.641,47	R\$ 44.179,05	R\$ 46.503,45	R\$ 57.868,24	R\$ 69.815,93	R\$ 82.741,26	R\$ 90.828,44	R\$ 104.318,23	R\$ 118.613,01	R\$ 133.568,52
IRPJ A PAGAR 15%	R\$ 0,00	R\$ 20.632,80	R\$ 49.402,46	R\$ 73.631,74	R\$ 77.505,76	R\$ 96.447,06	R\$ 116.359,89	R\$ 137.902,10	R\$ 151.380,73	R\$ 173.863,71	R\$ 197.688,34	R\$ 222.614,20
ADICIONAL IRPJ A PAGAR 10%					R\$ 27.670,50	R\$ 40.298,04	R\$ 53.573,26	R\$ 67.934,74	R\$ 76.920,49	R\$ 91.909,14	R\$ 107.792,23	R\$ 124.409,47
RESULTADO LÍQUIDO	R\$ 27.580,00	R\$ 104.539,52	R\$ 250.305,77	R\$ 373.067,50	R\$ 365.025,33	R\$ 448.367,07	R\$ 535.983,50	R\$ 630.769,25	R\$ 690.075,21	R\$ 789.000,33	R\$ 893.828,71	R\$ 1.003.502,50
PAGAMENTOS CREDORES												
CREDORES C/ GARANTIA	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 24.624,00	R\$ 98.499,53	R\$ 98.499,53	R\$ 98.499,53	R\$ 98.499,53	R\$ 98.499,53	R\$ 98.499,53	R\$ 98.499,53	R\$ 73.874,65	R\$ 0,00
CREDORES S/ GARANTIA	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 36.850,78	R\$ 147.403,12	R\$ 147.403,12	R\$ 147.403,12	R\$ 147.403,12	R\$ 147.403,12	R\$ 147.403,12	R\$ 147.403,12	R\$ 147.403,12	R\$ 147.403,12
TOTAL PAGAMENTOS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 61.474,78	R\$ 245.902,65	R\$ 245.902,65	R\$ 245.902,65	R\$ 245.902,65	R\$ 245.902,65	R\$ 245.902,65	R\$ 245.902,65	R\$ 221.277,77	R\$ 147.403,12
CAIXA GERADO	R\$ 27.580,00	R\$ 104.539,52	R\$ 188.830,99	R\$ 127.164,85	R\$ 119.122,68	R\$ 202.464,42	R\$ 290.080,85	R\$ 384.866,60	R\$ 444.172,56	R\$ 543.097,68	R\$ 672.550,94	R\$ 856.099,38

