

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

**PLANO
DE
RECUPERAÇÃO
JUDICIAL**

MA

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

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



MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WILLIAM MAZZA COM SR

**PLANO DE REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICO
FINANCEIRA DE:**

IBRAÇO – IND. BRASILEIRA DE ARTEFATOS DE MADEIRA E AÇO LTDA.

E

IBRAL – IND. BRASILEIRA DE ARTEFATOS DE ALUMINIO LTDA.

(GRUPO IBRAÇO)

**NO ÂMBITO DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO
JUDICIAL**

1ª VARA CÍVEL – FORO MIRASSOL

PROCESSO Nº 3000534 - 32.2013.8.26.0358

NOVEMBRO / 2013

M.

SUMÁRIO

SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL.....	1
Comentários Iniciais.....	1
HISTÓRICO DO "GRUPO IBRAÇO" E RESUMO DE SUAS ATIVIDADES	3
Início das atividades do "GRUPO IBRAÇO" e sua trajetória.....	3
Mercado de Alugação.....	5
Produtos Comercializados.....	5
Carteira de Clientes.....	8
Localização e Estrutura Logística.....	9
Análise SWOT.....	10
Histórico do Faturamento.....	11
BALANÇO SOCIAL DA EMPRESA E ASPECTOS AMBIENTAIS.....	12
COMENTARIOS SOBRE O SETOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL	13
O Setor de Construção Civil no Brasil.....	13
Estudo sobre o Setor da Construção Civil no Brasil.....	14
Expectativa para o Setor da Construção Civil.....	43
Sondagem da Indústria da Construção (Pesquisa: Set/2013).....	45
COMENTARIOS SOBRE AS CAUSAS DO DESEQUILIBRIO FINANCEIRO.....	55
Fatores Externos (Cenário Nacional e Internacional).....	55
Crise Internacional (2011-2012).....	55
Juros e Spreads bancários.....	55
Fatores Internos.....	57
DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA	58
Início da Reestruturação.....	58
Área Administrativa.....	58
Área Financeira.....	59
Área Operacional.....	59
Área Comercial.....	60
COMENTÁRIOS QUANTO À VIABILIDADE ECONOMICA DA EMPRESA.....	61
CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES.....	62
PREMISSAS UTILIZADAS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO.....	63
O Plano de Recuperação.....	63
Contagem de prazo para os pagamentos aos credores.....	63
Juros e Correção monetária.....	64
Parcelas.....	64
PROPOSTA DE PAGAMENTO A CREDORES.....	65
Planejamento de pagamentos aos credores.....	65
Planejamento de pagamento aos Credores Trabalhistas.....	65
Planejamento de pagamentos aos credores Garantia Real e Quirografário.....	66
Proposta de Aceleração de Pagamento aos Credores.....	67
Credores Fornecedores Parceiros.....	68
Credores Financeiros Parceiros.....	69
PREMISSAS UTILIZADAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....	70

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.PEMAZZA.COM.BR

OUTRAS PREMISSAS UTILIZADAS NO PLANO	71
Dos Credores Extraconcursais e Não Sujeitos.....	71
Retificação da Lista de Credores.....	72
Novação da Dívida.....	72
Quitação e Protestos.....	72
Pagamento aos credores ausentes ou omissos.....	73
Descumprimento do Plano.....	73
Medidas Alternativas que Poderão ser Adotadas	73
PASSIVO TRIBUTARIO	75
FALENCIA	76
ALTERAÇÃO DO PLANO E PERMISSÕES	77
NOTA DE ESCLARECIMENTO	78
CONCLUSÃO E RESUMO.....	79
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (DRE).....	80
DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (DFC)	81

1. SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL

1.1. Comentários iniciais

A Lei n. 11.101/05 traz prevista a Recuperação Judicial de Empresas, com a apresentação para os credores de um plano econômico detalhado de recuperação visando à manutenção do negócio e do emprego dos trabalhadores, bem como o pagamento da totalidade dos créditos devidos.

Pelo Art. 50 da referida lei, constituem meios de recuperação judicial:

- I. *Concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas;*
- II. *Cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente;*
- III. *Aferição do controle societário;*
- IV. *Substituição total ou parcial dos administradores do devedor ou modificação de seus órgãos administrativos;*
- V. *Concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar;*
- VI. *Aumento de capital social;*
- VII. *Trespasse ou arrendamento do estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados;*
- VIII. *Redução salarial, compensação de horários e redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva;*
- IX. *Dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro;*
- X. *Constituição de sociedade de credores;*
- XI. *Venda parcial dos bens;*
- XII. *Equalização de encargos financeiros relativos a débitos de qualquer natureza, tendo como termo inicial o data da distribuição do pedido de recuperação judicial, aplicando-se inclusive aos contratos de crédito rural, sem prejuízo do disposto em legislação específica;*
- XIII. *Usufruto da empresa;*
- XIV. *Administração compartilhada;*
- XV. *Emissão de valores mobiliários;*

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

XVI. *Constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor.*

Assim sendo, o presente Plano de Recuperação Judicial é apresentado, em cumprimento ao disposto no Artigo 53 da Lei 11.101/05 perante o juízo em que se processa a recuperação judicial, pelas seguintes sociedades:

IBRAÇO - INDÚSTRIA BRASILEIRA DE ARTEFATOS DE MADEIRA E AÇO LTDA., sociedade empresarial com sede na Av. Nilo Pandolfi, nº 39-26, Loteamento Industrial Engenheiro Newton Flavio Silva Pinto, na cidade de Mirassol, Estado de São Paulo, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 56.108.804/0001-17, doravante denominada simplesmente "IBRAÇO";

IBRAL - INDÚSTRIA BRASILEIRA DE ARTEFATOS DE ALUMÍNIO LTDA., sociedade empresarial com sede na Av. Coronel Victor Cândido de Souza, nº 29-20, na cidade de Mirassol, Estado de São Paulo, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 06.223.054/0001-00, doravante denominada simplesmente "IBRAL".

IBRAÇO e IBRAL serão doravante também referidas isoladamente como "SOCIEDADES" e conjuntamente como "GRUPO IBRAÇO", por estarem reunidas sob o mesmo controle societário.

Para elaboração do Plano de Recuperação, e, com a extrema vontade e força para atingir seus objetivos, o "GRUPO IBRAÇO", contratou assessores jurídicos e consultores externos, com ênfase a *PEM CONSULTORIA LTDA (Mazza Soluções Empresariais)*. Além disso, contou com a prestação de serviços dos colaboradores da empresa, diversos deles trabalhando na empresa há vários anos.

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

Os resultados projetados do "GRUPO IBRAÇO" relativos às suas atividades econômicas foram consolidados no presente Plano de Recuperação e, desta forma, considerados para efeito da análise e projeções de resultado.

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

2. HISTÓRICO DO "GRUPO IBRAÇO" E RESUMO DE SUAS ATIVIDADES

2.1. Início das atividades do "GRUPO IBRAÇO" e sua trajetória

A gênese do Grupo Ibraço remonta ao ano de 1950, quando o Sr. Jose Rodrigues Salgueiro, seu fundador e exímio comerciante de aves e de ovos na região da Alta Araraquaranso, sendo que centralizava a armazenagem, na cidade de Mirassol, para então transportá-las para São Paulo, onde eram vendidas.

Em 1958, pelo fato da atividade da Empresa estar em franca ascensão, o Sr. Jose, deixou o ramo de comerciante de aves e ovos, passando a se dedicar exclusivamente ao transporte de cargas.

Em 1961, para melhor atender o desenvolvimento da empresa o Sr. Jose e seu filho Celso, mudaram-se para São Paulo, ficando em Mirassol apenas JOSE ANGELO RODRIGUES SALGUEIRO.

Em 1961, com o intuito de diversificar os negócios, o Sr. Jose e o Sr. Celso, adquiriram um prédio industrial, na cidade de Mirassol, às margens da rodovia Washington Luís, e ali nasceu a empresa requerente IBRAÇO - INDUSTRIA BRASILEIRA DE ARTEFATOS DE MADEIRA E AÇO LTDA. Foram adquiridas as primeiras máquinas, dando início a produção das primeiras esquadrias metálicas (portas, vitros, e venezianas).

Nos anos seguintes, a Requerente cresceu e, primando, a excelência, no ano de 1994, adquiriu a primeira perfiladeira, proporcionando um aumento significativo na produtividade e principalmente na qualidade dos produtos fornecidos pela Requerente.

Já em 1996, com a construção de um novo galpão industrial, anexo ao já existente, a área industrial praticamente dobrou, proporcionando uma grande melhora no processo produtivo com a mudança do layout da empresa e aperfeiçoamento das técnicas aplicadas até então.

Em 1999, a Requerente implantou o processo de fosfatização (tratamento anticorrosivo), e foi a primeira empresa Brasileira de esquadrias de aço a utilizar a tinta a base d'água (tinta ecológica), que é isenta de solventes químicos, estando de acordo com os mais

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

rigorosos padrões internacionais para a construção sustentável e produtos ecologicamente corretos.

No ano de 2001, a Requerente aderiu ao programa de qualidade PBQP-H da Qualinab e, atualmente, é certificado pela ABNT no nível "A" e estamos caminhando para a certificação da ISO. Nesse mesmo ano, a empresa mudou para um prédio maior, proporcionando a todos os colaboradores um local de trabalho agradável, devido as suas instalações modernas, amplas e confortáveis.

Em suma, desde 1981 até os dias atuais, ocorreram diversas mudanças, que proporcionaram o crescimento, com a aquisição de máquinas modernas, investimentos em qualidade, aumento e mudança da área produtiva, mudança do processo produtivo, implantação do processo de fosfatização e pintura a base d'água, contratação de profissionais capacitados, reengenharia no processo de logística e acima de tudo com o enorme respeito que a IBRAO tem com os seus clientes, colaboradores e fornecedores, hoje somos uma das empresas líderes no segmento de esquadrias metálicas e de cobertura metálica, fornecendo produtos de qualidade, não só para todos os estados do Brasil, mas também para outros países.

O Grupo Ibraço vem se destacando no cenário industrial brasileiro no segmento de portas e janelas de aço, oferecendo segurança e confiabilidade aos seus clientes e consumidores, utilizando técnicas de fabricação e controle de qualidade dos mais modernos.

Ao longo de sua história tem defendido três princípios: a integridade dos seus produtos, a continuidade de sua orientação e a noção de responsabilidade social.

O Grupo Ibraço é dotado de grande credibilidade de mercado, nesses 22 anos de existência, buscando superar expectativas, foi investido sempre no que há de melhor em tecnologia, utilizando matéria-prima de primeira qualidade, excelência na produção, padronização, acabamento, responsabilidade social e ambiental, garantindo segurança para a casa de cada brasileiro. Esse é o compromisso da Ibraço com o setor da construção civil.

A Ibraço é uma das principais empresas de portas e janelas de aço do país, qualificada no PBQP-H (Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat), no Nível A pela ABNT, comprometida com os objetivos do PSQ (Programa Setorial da Qualidade de Caixilhos de Aço).

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

2.2. Mercado de Atuação

O "GRUPO IBRAÇO" está há 22 anos no mercado, se destacando no cenário industrial brasileiro com a fabricação de portas e janelas de aço. Seus produtos são direcionados para o segmento de construção civil, atuando em lojas de materiais de construção, distribuidoras e construtoras.

2.2.1. Produtos Comercializados:

TOP A: produtos qualificados no NIVEL A (Engenharia), atendendo as normas e necessidades das construtoras e segmentos habitacionais do país.

TECNOVA: tecnologia nova com design moderno, para garantir total satisfação, com qualidade, maior robustez e beleza.

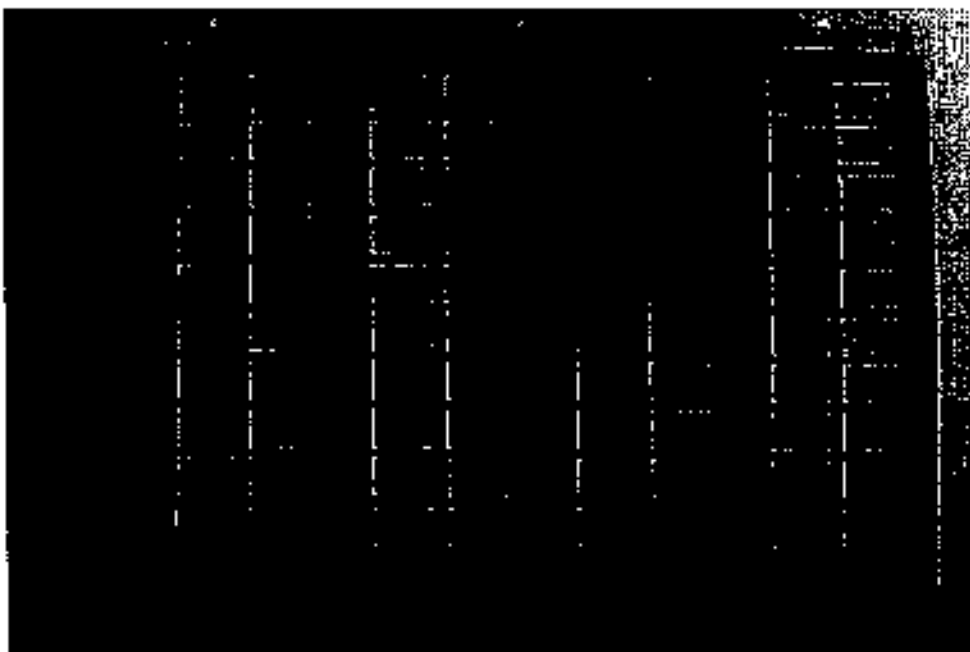
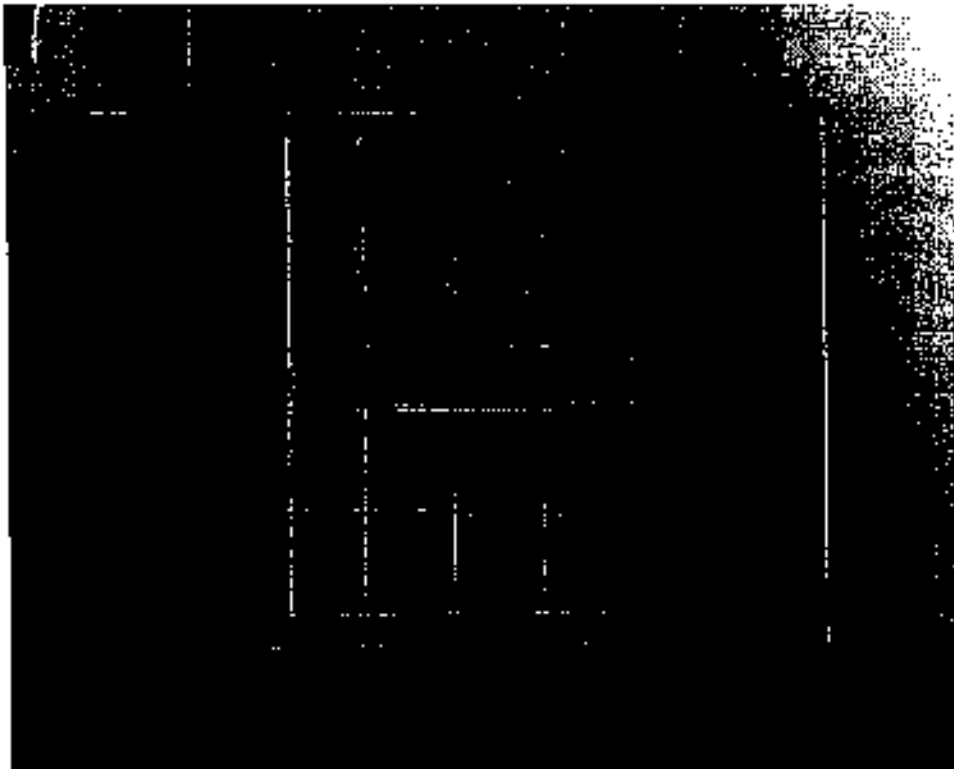
TRADIÇÃO: linha já reconhecida pelos clientes, com nova performance de mais qualidade e novo design.

A seguir destacamos alguns dos principais produtos da CURVA ABC:

- a) Grade Quadrada;
- b) Grade Quadrada;
- c) Grade ELO;
- d) Laminada – D/E.

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

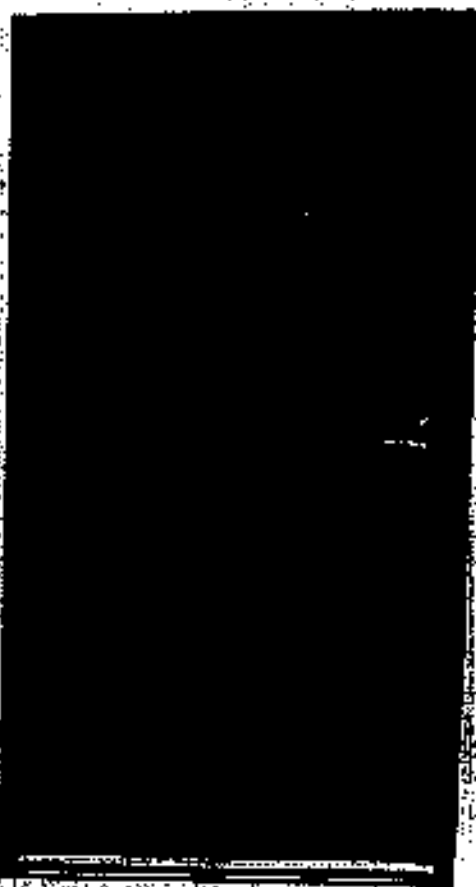


Rua Bandeira Paulista, 662 - CJ 51 - Itaim - São Paulo - SP - CEP: 04532-002 - Fone: (11) 3804-8126

A small, handwritten mark or signature in the bottom right corner of the page.

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.BEMAZZA.COM.BR



Rua Bandeira Paulista, 662 - CJ 51 - Itaim - São Paulo - SP - CEP: 04532-002 - Fone: (11) 3804-8126

10.

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

MAZZA PERMAZZA COM.BR

2.3. Carteira de Clientes

O "GRUPO IBRAÇO" possui atualmente a seguinte carteira de clientes:

- 11.000 Clientes Cadastrados;
- 5.200 Clientes Ativos;
- 540 Clientes Atendidos.

A empresa tem como principais mercados os estados de SP, MG, PR, GO, TO, MT, MS, SC, BA, CE, PA, destacando-se dentre seus principais clientes:

- SASAZAKI
- ULIAN
- GRAVIA
- MGM
- RAMASSOL
- CRV
- ORGANIZACOES FORT LTDA
- C D I - DISTRIBUIDORA DE ESQUADRIAS LTDA EPP
- CAS CONSTRUTORA LTDA
- CONSTRUTORA CROMA LTDA
- CONSORCIO FW GEMON
- A DISTRIBUIDORA MATS ELETRICOS E HIDRAULICOS LTDA
- INFRATECNICA ENGENHARIA E CONST LTDA
- CONSTRUTORA LEMOS RODRIGUES EIRELI
- MEVRA CONSTRUTORA LTDA
- JOTERRA TERRAPLENAGEM LTDA
- DANICA TERMOINDUSTRIAL BRASIL LTDA
- METALNORTE IND E COM DE PORTAS E JANELAS LTDA
- PETERS EXPORTADORA DE MANUFATURADOS LTDA
- COLUNA MATERIAIS PARA CONSTRUCAO LTDA ME
- LUMIGARDEM DE CAMPO GRANDE COM DE FERRAGENS LTDA
- CONCREMAX CONCRETO ENG SANEAMENTO LTDA,

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

2.4. Localização e Estrutura Logística

A empresa possui localização estratégica e privilegiada situada em Mirassol (SP), próxima a São José do Rio Preto. Tal localização proporciona uma condição logística favorável para atendimento ao mercado em que atua e sua localização geográfica permite fácil acesso a uma das principais rodovias do estado de São Paulo (Rod. Washington Luís), facilitando assim o acesso a Capital e as principais cidades do estado, bem como a uma das principais rodovias brasileira (BR 153 - Transbrasiliana).



MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

2.5. Análise SWOT

POSITIVO	NEGATIVO
Forças (S)	Fraquezas (W)
Oportunidades (O)	Ameaças (T)

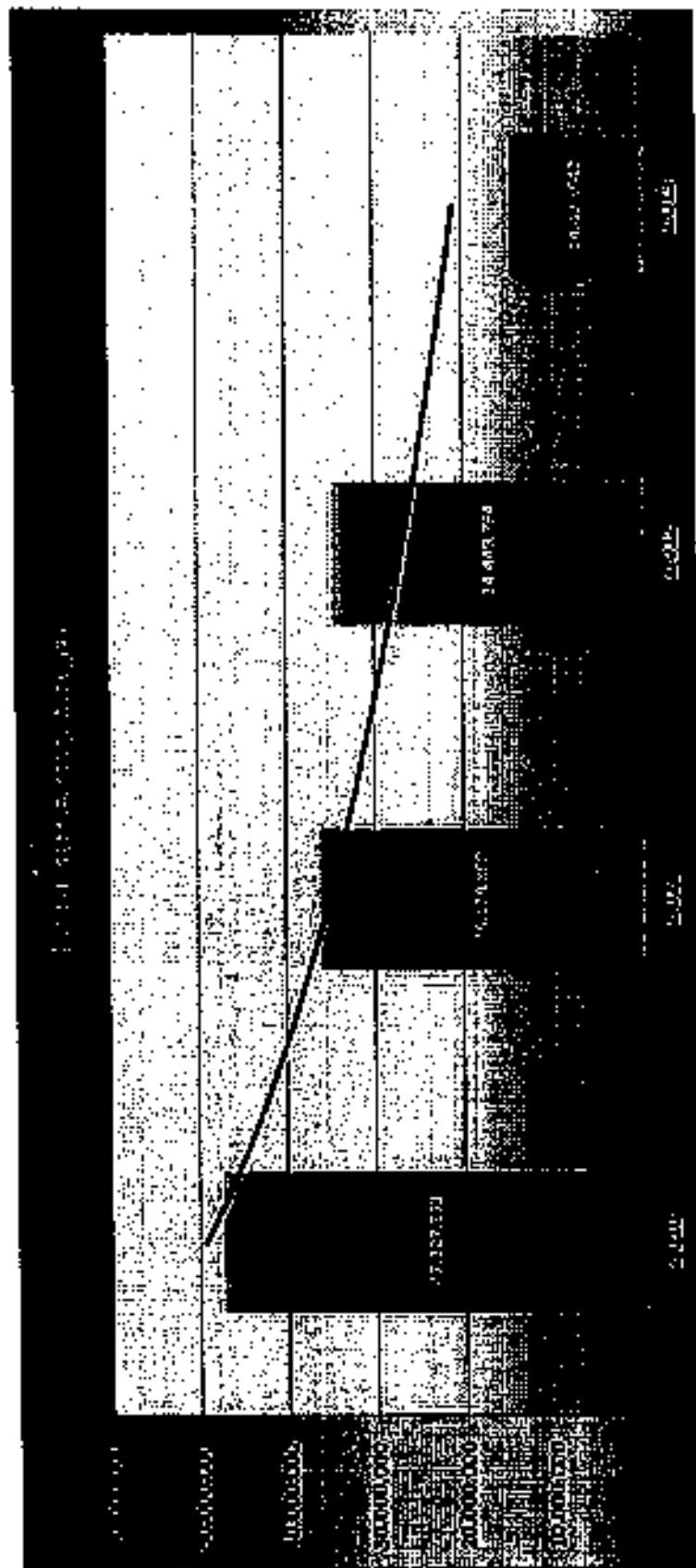
B

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

MAZZA PERAZZA CONTABILIDADE

2.6. Histórico do Faturamento

No último exercício (2012), a empresa sofreu faturamento anual de R\$ 34,4 milhões, demonstrando a forte tendência de queda no período atual (2013) em relação aos anteriores, bem como a evidente instauração da crise financeira, conforme demonstrado:



Nota explicativa: dados apurados com base em 2010 - 10/2013.

Rua Brigadeiro Paulista, 662 - CJ 51 - Itaim - São Paulo - SP - CEP: 04532-002 - Fone: (11) 3004-8126

3. BALANÇO SOCIAL DA EMPRESA E ASPECTOS AMBIENTAIS

O "GRUPO IBRAÇO" tem função social importante à medida que emprega funcionários de forma direta e indiretamente, e voltará a contratar mais, assim que consiga se recuperar. Isso aumenta a sua responsabilidade social, intimando-a melhor proteger o patrimônio humano formado por funcionários treinados e totalmente dependentes do destino da organização.

O "GRUPO IBRAÇO" possui atualmente 250 (duzentos e cinquenta) funcionários diretos, e continua sendo fonte geradora de empregos. Ressalta-se ainda, que as atuais operações compreendem, além da manutenção dos atuais empregos diretos, a manutenção de aproximadamente 2000 (dois mil) empregos indiretos distribuídos em diversos pontos do território brasileiro, além do montante de impostos gerados pela empresa.

O Plano de retomada das atividades prevê ao longo dos próximos anos a geração de postos de trabalhos diretos e indiretos, demonstrando assim que além de geradora de empregos, renda e impostos, tem profunda preocupação com o social.

4. COMENTARIOS SOBRE O SETOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL

4.1. O Setor da Construção Civil No Brasil:

"Construção Civil é setor importante para o País", diz ministro (18/10/13).

O ministro das cidades, Aguilaldo Ribeiro, afirmou nesta sexta-feira (18), durante café da manhã com dirigentes do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon), de João Pessoa (PB) e empresários do setor, que o governo federal deve trabalhar junto com o setor produtivo da construção civil para realizar o melhor para a sociedade brasileira. "A construção civil ajudou a elevar a economia do País. Devemos construir alternativas com metas definidas e pensar juntos sobre as demandas da sociedade", disse o ministro para cerca de 20 participantes.

A principal parceria do setor com o ministério é na execução do programa Minha Casa, Minha Vida. O ministro lembrou que o programa melhora a qualidade de vida das pessoas que mais precisam, além de gerar emprego e renda. "Há muitos paraibanos que não podiam ter acesso a um imóvel se não fosse o subsídio do governo", disse.

O ministro declarou que as metas iniciais propostas para o MCMV já foram atingidas. Segundo ele, na primeira etapa do programa, a meta era de dois milhões de moradias contratadas até 2014. O número foi ampliado para 2,4 milhões e, no início de 2013, o governo federal percebeu que iria atingir a marca antes do previsto. "Hoje a meta é 2,750 milhões de unidades habitacionais até 2014. Vamos cumprir o planejado", garantiu.

Sobre os investimentos atuais, Aguilaldo Ribeiro disse que há recursos disponíveis no governo federal para bons projetos elaborados pelos estados e municípios. De acordo com ele, R\$ 500 milhões é o recurso aproximado para a área de mobilidade urbana no estado da Paraíba.

O governo federal, segundo o ministro, compreende as dificuldades dos municípios para elaborar um bom projeto. Por isso, passou a disponibilizar recursos para esta finalidade. "Em 2013, na área de saneamento, só no Ministério das Cidades investimos R\$ 500 milhões para a elaboração de projetos. Quase o que foi investido apenas em obras, cerca de 700 milhões, em 2003", concluiu.

Fontes de Pesquisa: Portal Brasil - 21/10/13 - www.brasil.gov.br

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.PEMAZZA.COM.BR

4.2. Estudo sobre o Setor da Construção Civil No Brasil:

O estudo tem como objetivo analisar os indicadores de desempenho do setor da Construção, apontando possíveis tendências para 2013.

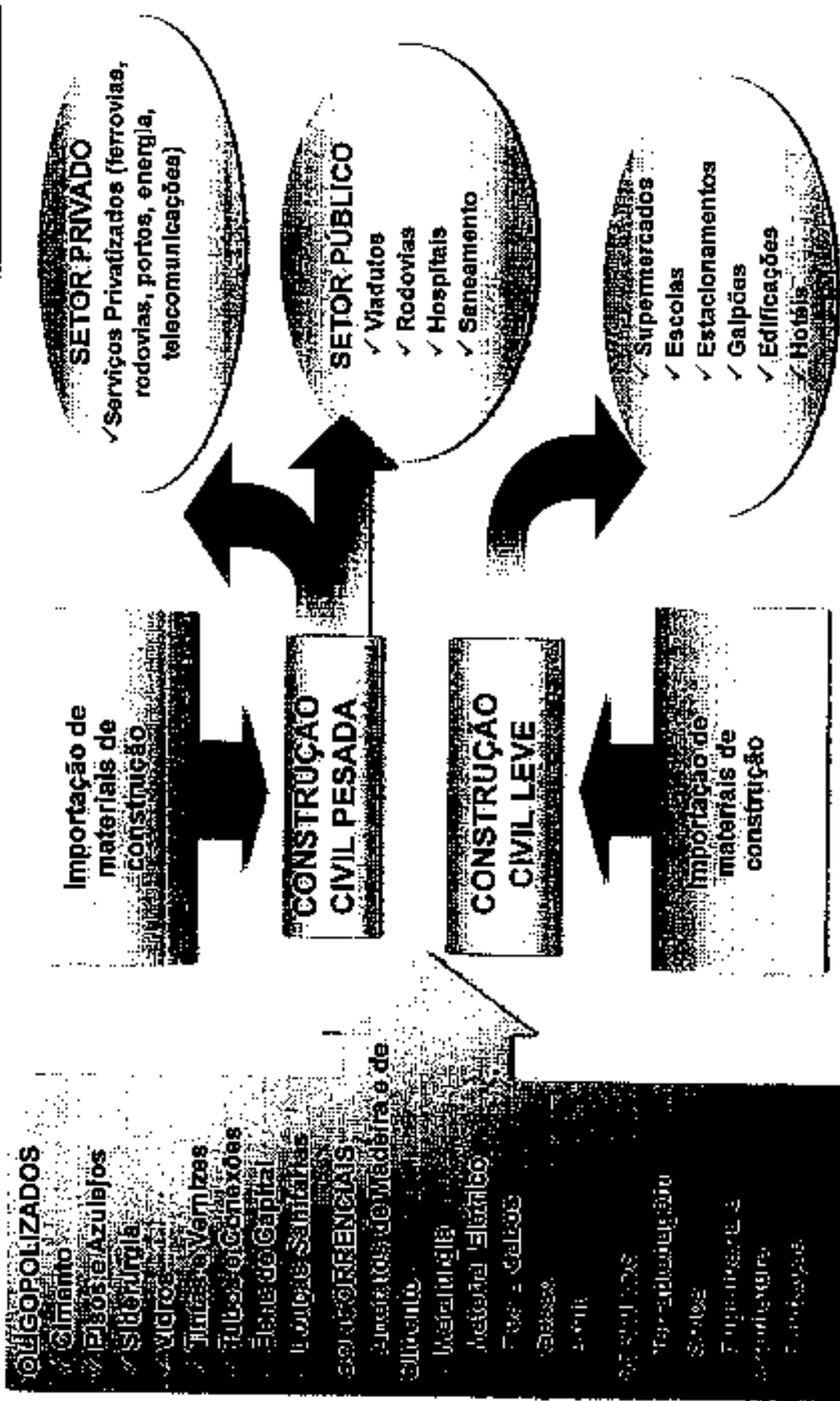
Fontes de Pesquisa: DEPEC – Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos (Banco Bradesco)

Referência: Outubro/2013

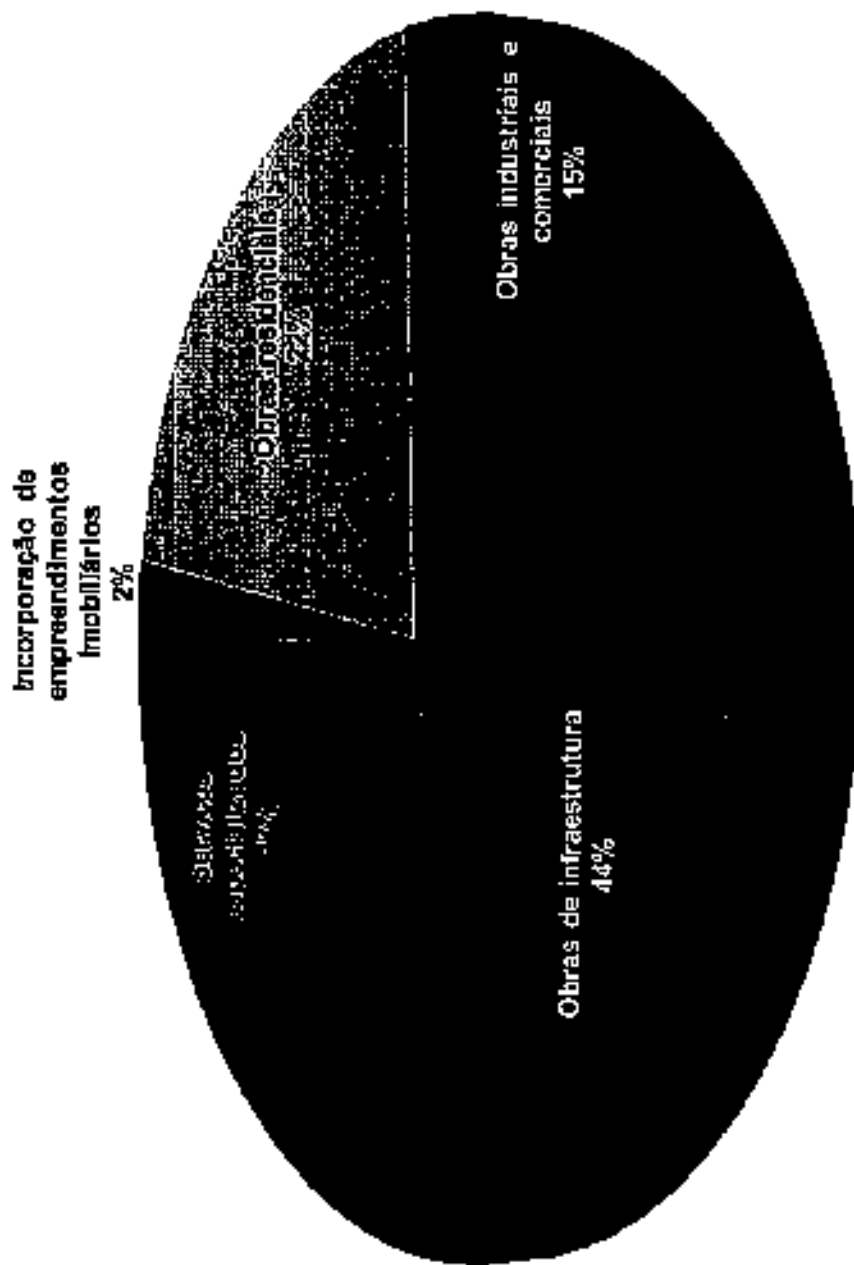
www.economiaemdia.com.br

13

CADEIA PRODUTIVA DO CONSTRUBUSINESS



VALOR DA PRODUÇÃO DA CONSTRUÇÃO CIVIL – 2011



FONTE: IBGE - PAIC
ELABORAÇÃO: BRADESCO

5



Bradesco

20

-
- ✓ **EMPREITEIRAS:** trabalham por encomenda para uma empresa contratante. As obras na construção pesada (grande porte) são geralmente realizadas por empreiteiras.
 - ✓ Empresas de grande porte atuam em obras de hidrelétricas, rodovias, complexos hoteleiros (construção civil pesada);
 - ✓ Empresas de pequeno porte atuam em obras como condomínios, edifícios, casas e pequenos galpões comerciais e industriais (construção civil leve);
 - ✓ Podem executar toda a obra ou contratar uma terceira empresa para a realização de partes específicas da obra, como pavimentação, terraplenagem, preparação de solos, fundações, projetos de arquitetura e engenharia.

-
- ✓ **INCORPORADORAS:** são as proprietárias do empreendimento. Geralmente as obras na construção leve são realizadas pelas incorporadoras.
 - ✓ **Incorporadora/Construtora:** empresa que executa a obra e é proprietária do empreendimento;
 - ✓ **Incorporadora:** dona do empreendimento, mas contrata uma consultoria de engenharia para realização do projeto, uma empreiteira para a execução da obra e uma imobiliária para venda das unidades.

SAZONALIDADE

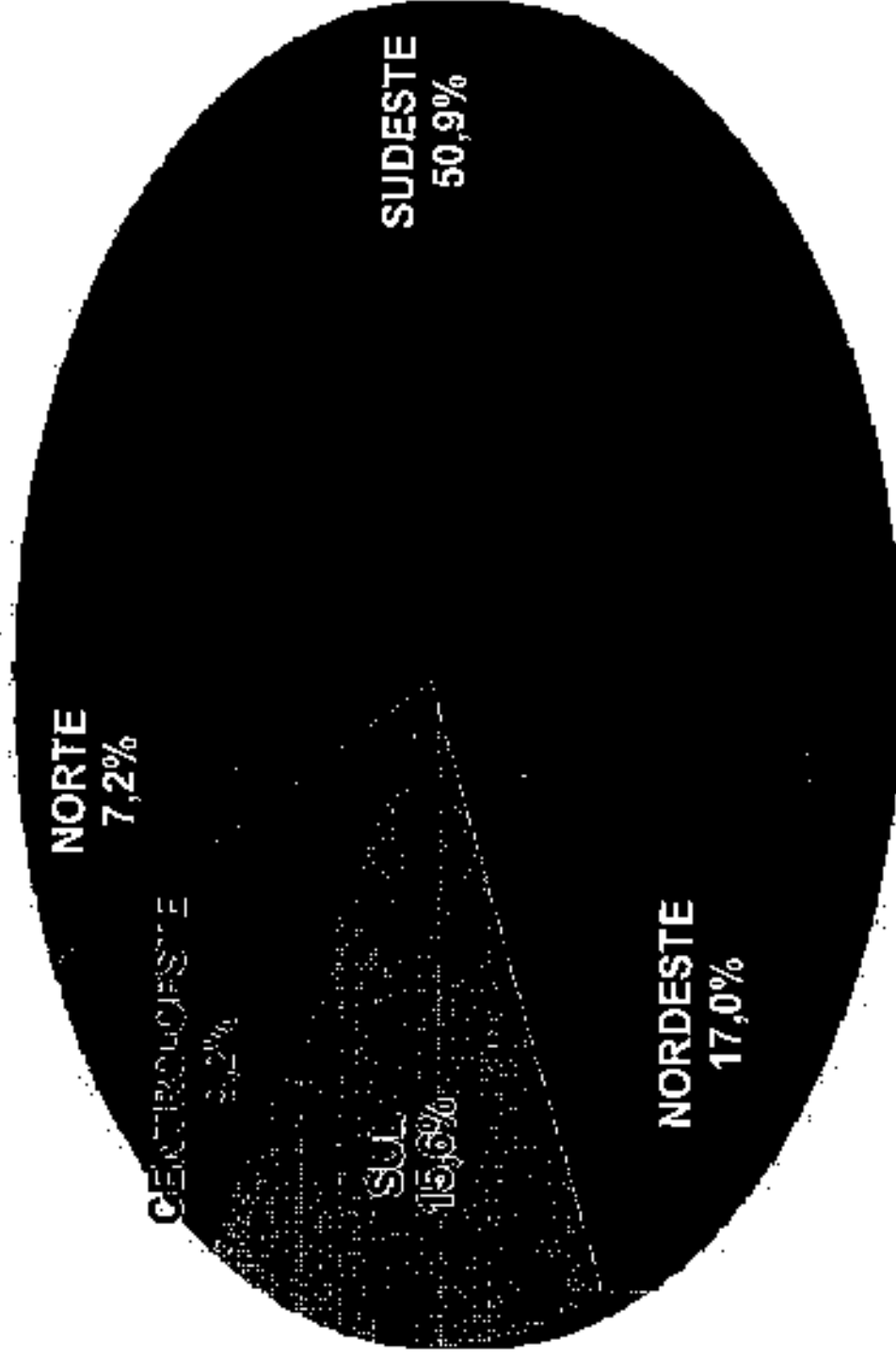
-
- ✓ **Ano eleitoral: aumenta a procura por imóveis (ativo fixo) e há aquecimento no segmento de infraestrutura;**
 - ✓ **O primeiro trimestre do ano é mais ameno em razão das chuvas, por isso historicamente 60% dos lançamentos de imóveis em São Paulo são realizados no 2º semestre do ano;**
 - ✓ **O período de férias (janeiro e julho) são os mais fracos para a venda de imóveis.**

REGIONALIZAÇÃO

**A REGIÃO SUDESTE
RESPONDE POR 51%
DO PIB DA CONSTRUÇÃO
CIVIL E POR 68% DA MÃO-DE-OBRA
EMPREGADA NO SETOR.**

3.

PARTICIPAÇÃO DAS REGIÕES NO PIB DA CONSTRUÇÃO CIVIL – 2008 (*)



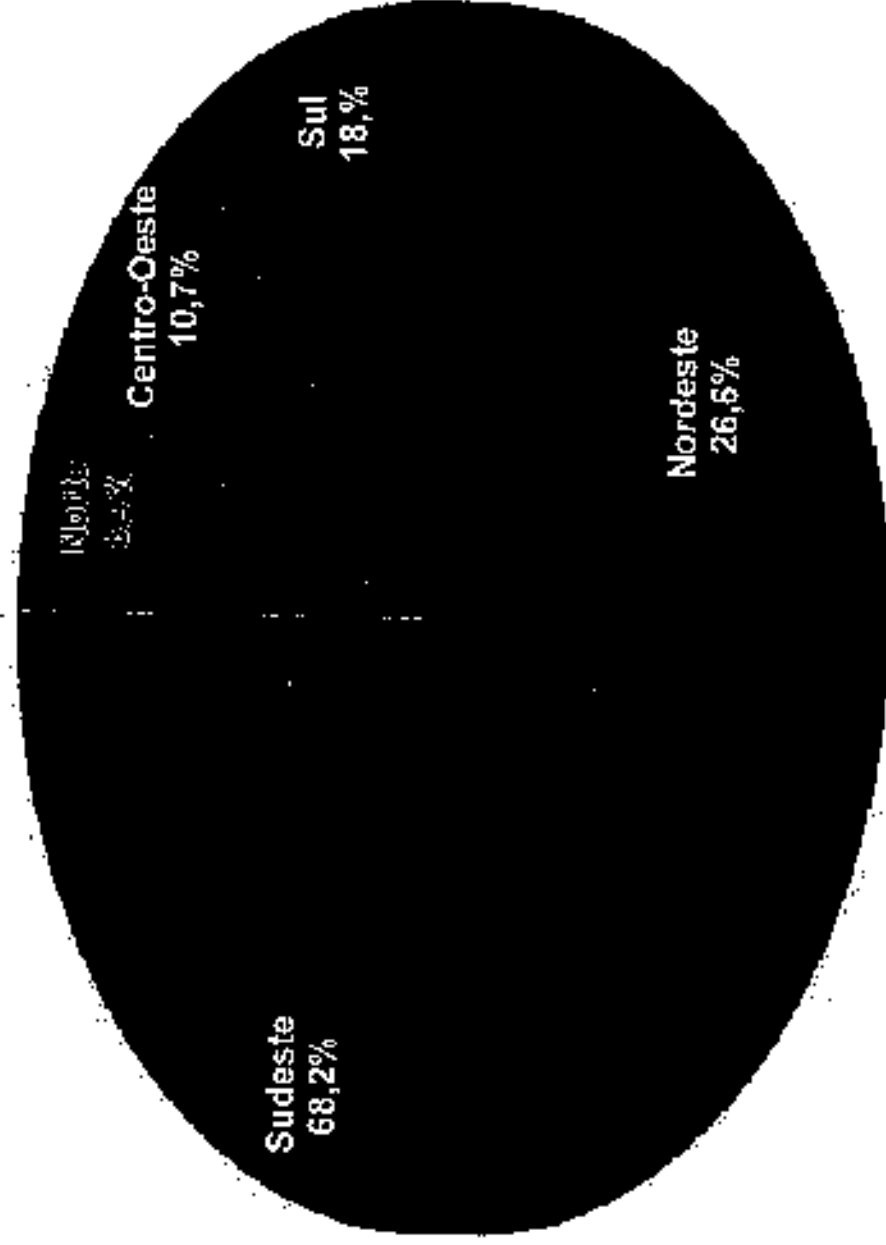
FONTE: IBGE
ELABORAÇÃO: BRADESCO

(*) últimos dados disponibilizados pela fonte



Bradesco

PARTICIPAÇÃO REGIONAL DOS EMPREGADOS NA CONSTRUÇÃO CIVIL – 2011



FONTE: RAIS - MTE
ELABORAÇÃO: BRADESCO



13

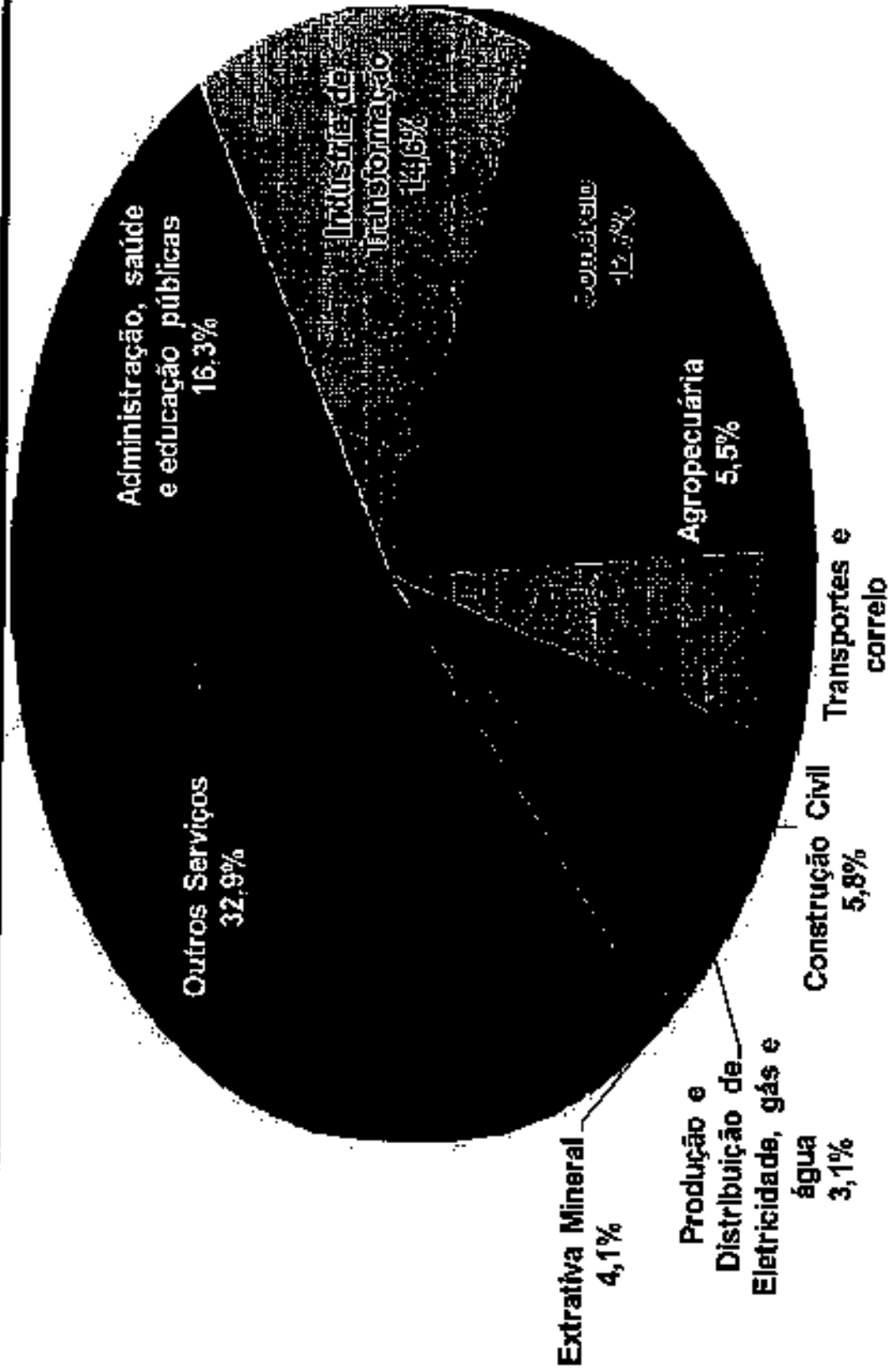
IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DO SETOR

**TODOS OS SETORES DA
ECONOMIA SÃO LIGADOS À
CONSTRUÇÃO CIVIL:**

- ✓ **INDÚSTRIAS**
- ✓ **COMÉRCIO**
- ✓ **SERVIÇOS**

B.

PARTICIPAÇÃO DAS ATIVIDADES NO PIB BRASILEIRO – 2011 (*)



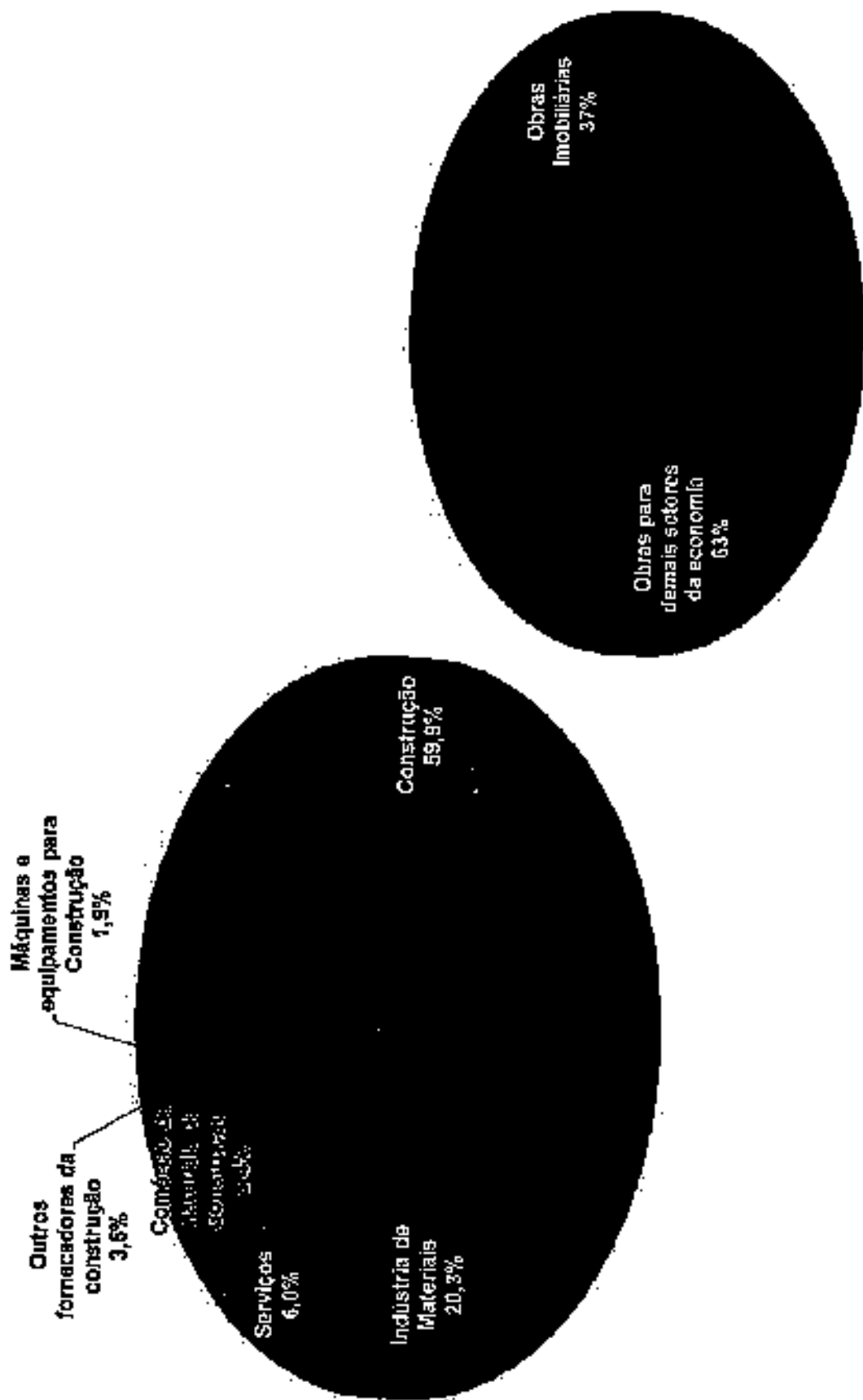
FONTE: IBGE
ELABORAÇÃO: BRADESCO



Bradesco

3

CADEIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL



FONTE: CBIC
ELABORAÇÃO: BRADESCO

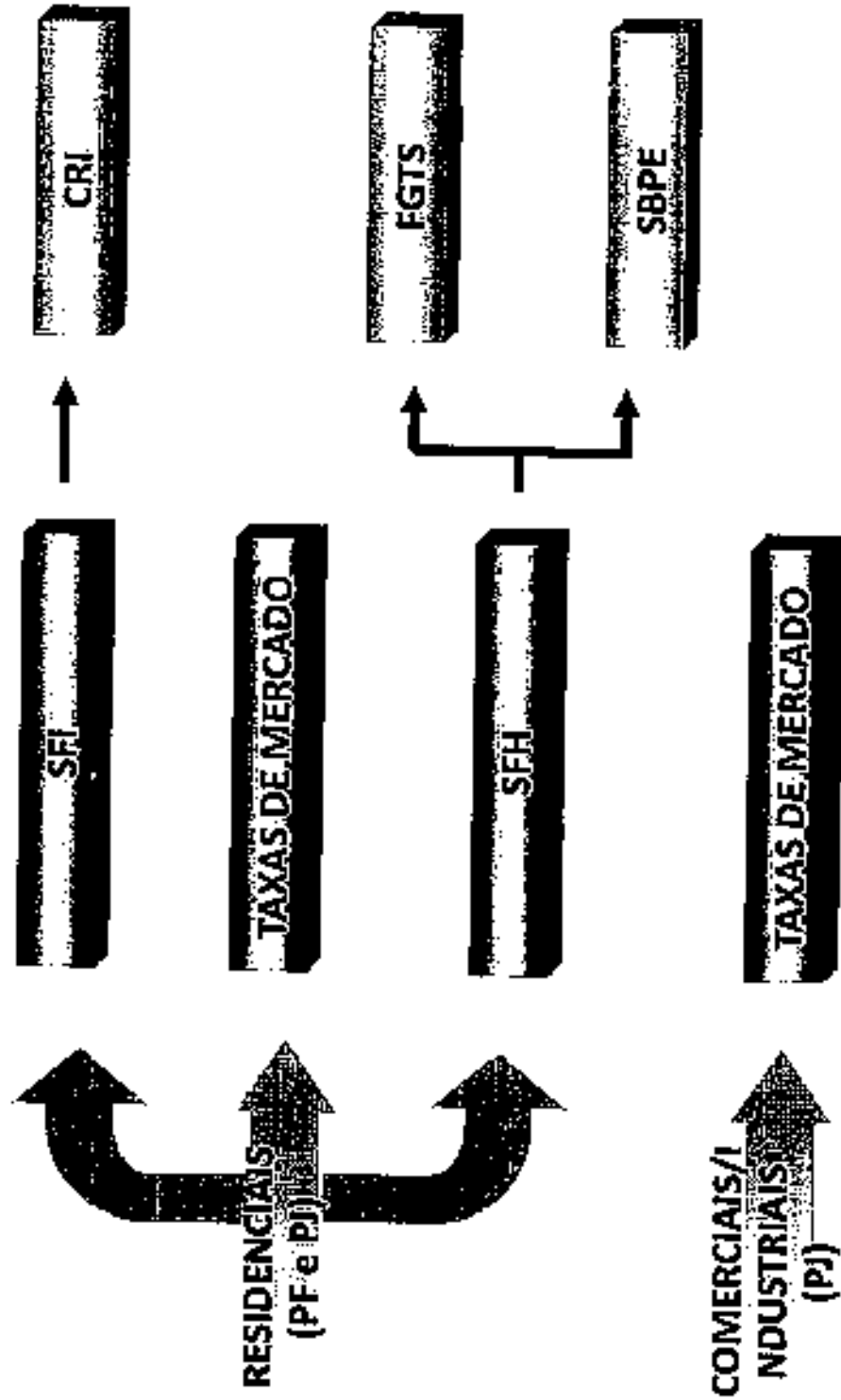


CONSUMIDORES

29

-
- ✓ Até o início da década de 90, o principal cliente da construção civil era o setor público. Com as privatizações e concessões, o setor privado ganhou participação como demandante da construção;
 - ✓ As obras encomendadas/realizadas pelo setor público respondem por 44% da construção civil, enquanto o setor privado responde por 56% das obras.

PRINCIPAIS FORMAS DE FINANCIAMENTO PARA CONSTRUÇÃO CIVIL



DÉFICIT HABITACIONAL

- ✓ **O déficit habitacional brasileiro foi estimado em 5,8 milhões de novas moradias em 2009;**
- ✓ **A região Sudeste é que possui a maior necessidade, 2,2 milhões de unidades, seguida pela Nordeste, com 2 milhões. Essas duas regiões representam 72% do déficit habitacional brasileiro.**

FATORES DE RISCO

20

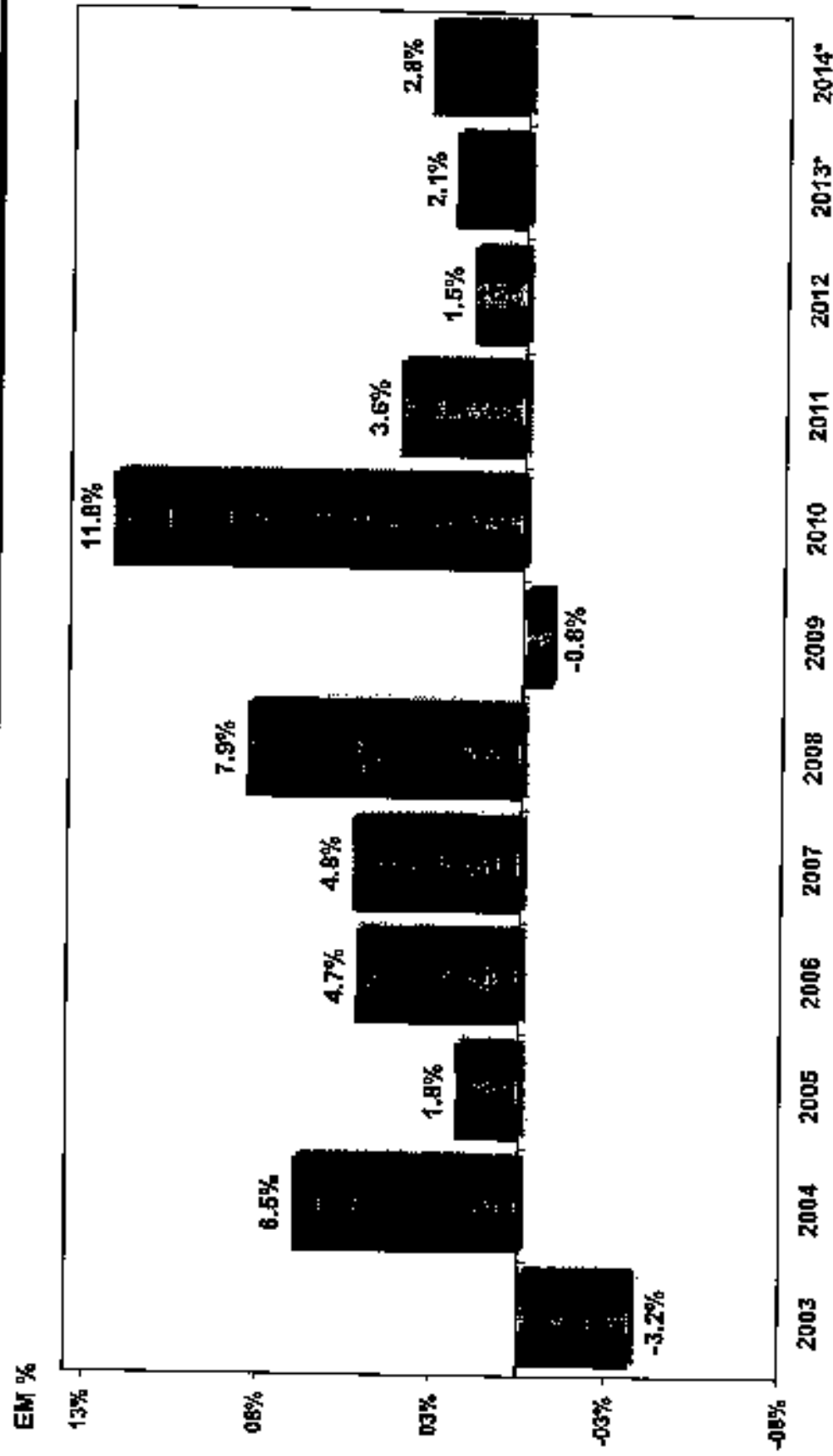


-
- ✓ **Setor dependente de financiamento de longo prazo e de política habitacional do governo;**
 - ✓ **Setor sensível a taxa de juros, renda e emprego;**
 - ✓ **Como o ciclo operacional é longo (principalmente para as obras na construção pesada), o que favorece o risco de descasamento entre o recebimento das receitas e o dispêndio com custos;**
 - ✓ **Em ano eleitoral há o risco de paralisação da obra pública devido a mudanças de governo.**

CENÁRIO ATUAL E TENDÊNCIAS

13

EVOLUÇÃO DA VARIAÇÃO ANUAL DO PIB DA CONSTRUÇÃO CIVIL



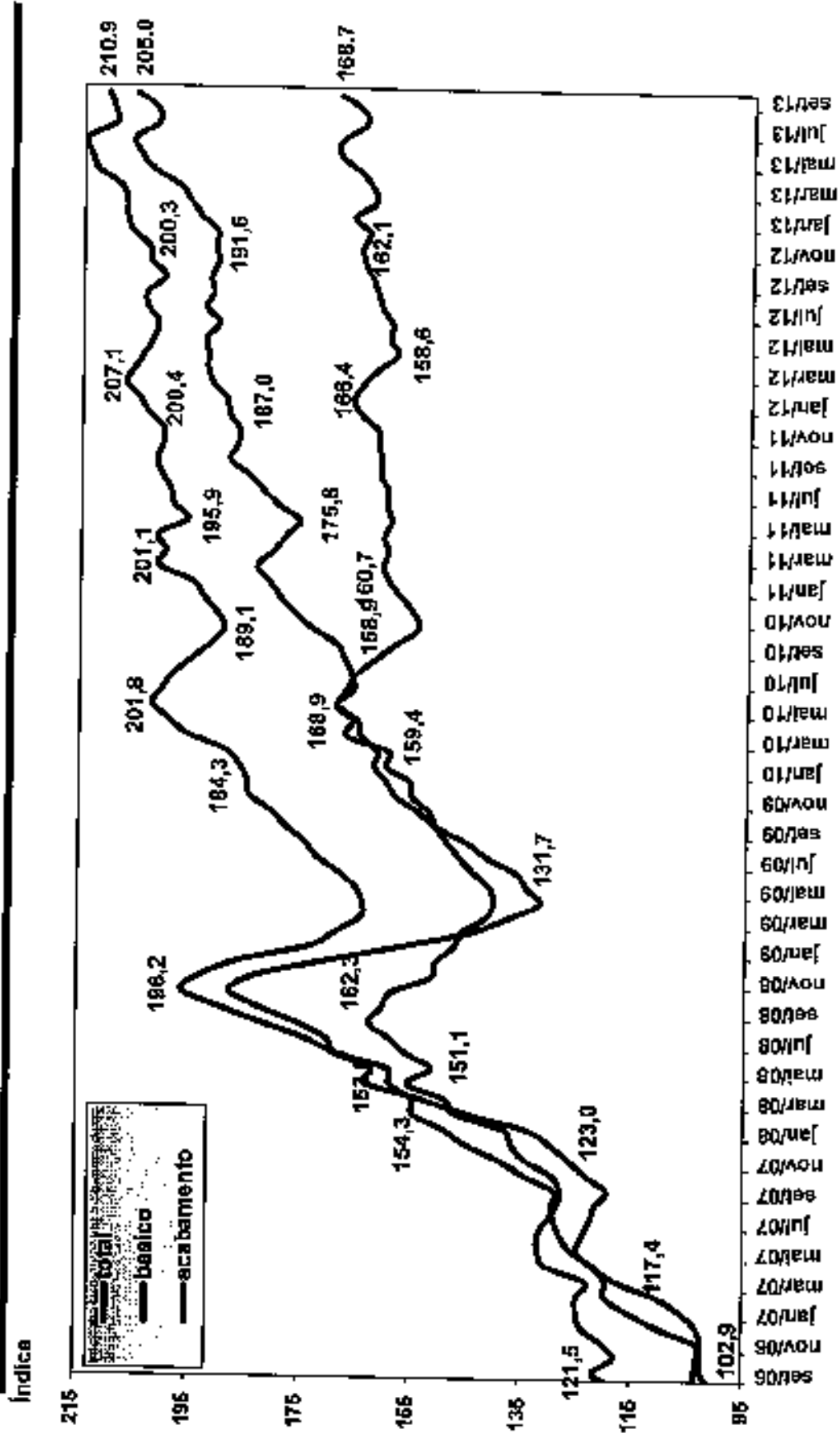
FONTE: IBGE
ELABORAÇÃO E (*) PROJEÇÃO: BRADESCO

47



Bradesco

VENDAS DA INDÚSTRIA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO POR SEGMENTO - DESSAZONALIZADA - MÉDIA MÓVEL 3 MESES



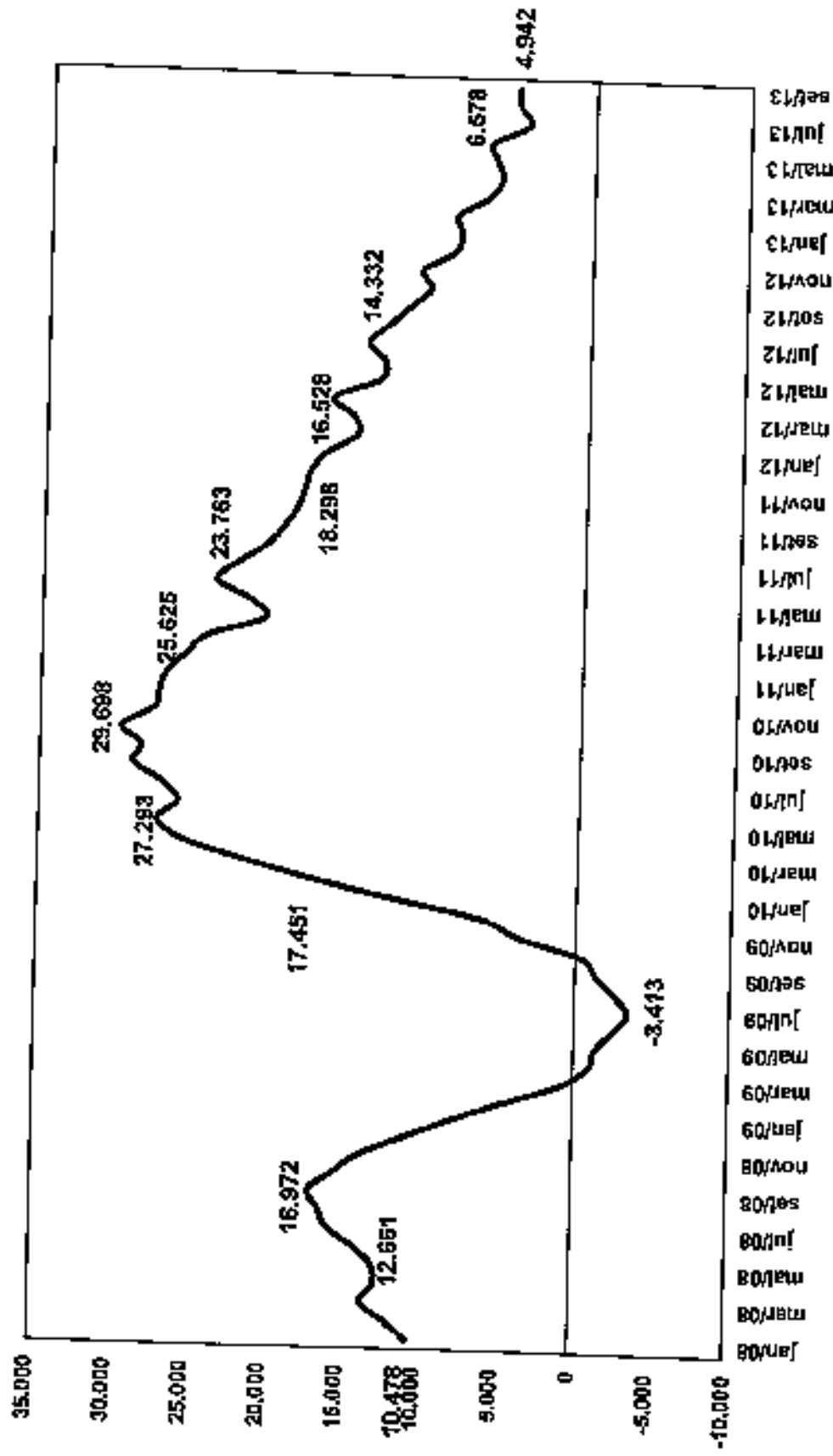
FONTE: ABRAMAT
ELABORAÇÃO: BRADESCO



3

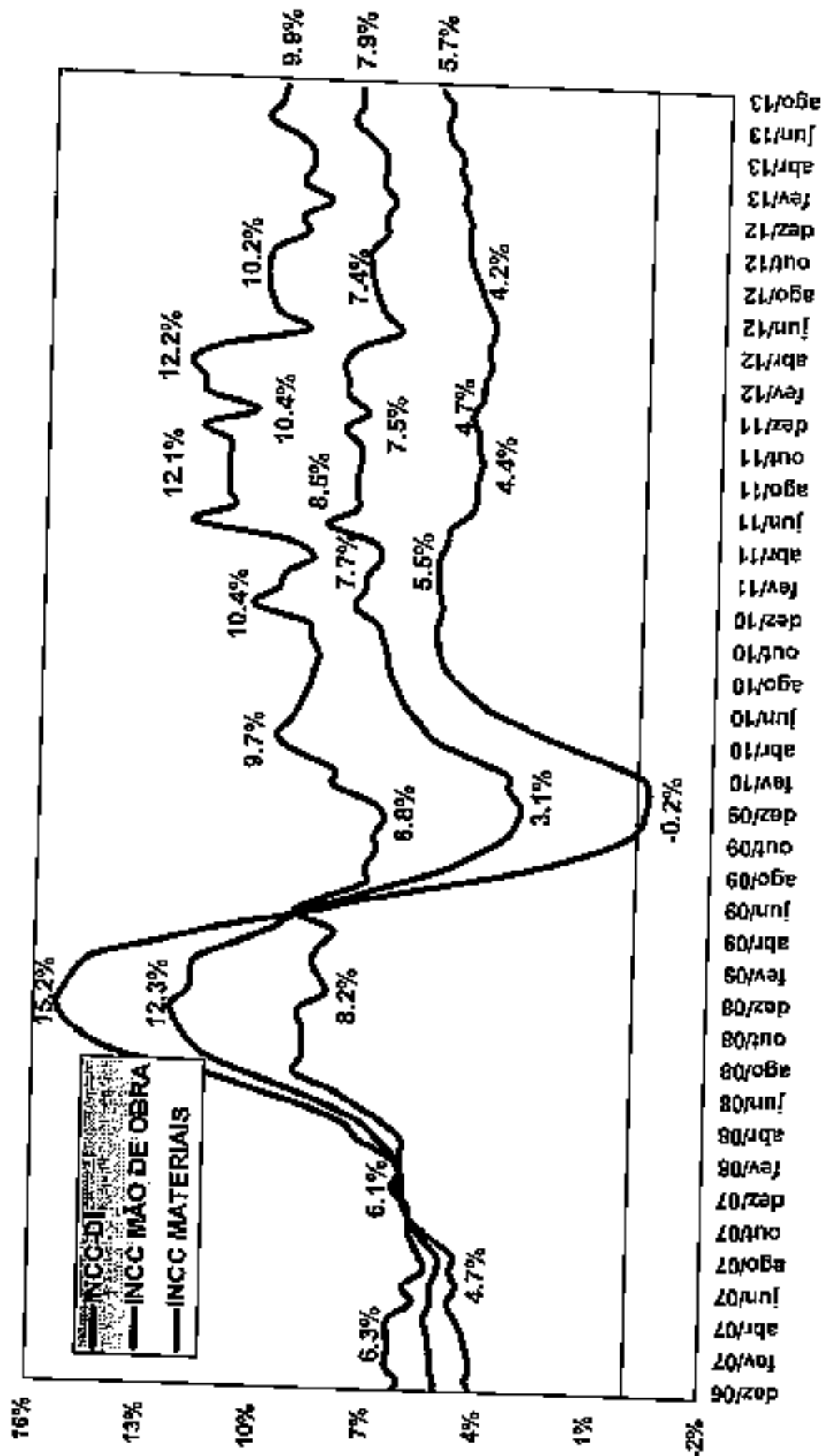
EVOLUÇÃO DA GERAÇÃO LÍQUIDA DE EMPREGO FORMAL NA CONSTRUÇÃO CIVIL - ACUMULADO EM 12 MESES - 2008 - 2013

Nº de vagas



FONTE: CAGED
ELABORAÇÃO: BRADESCO

ÍNDICE NACIONAL DE CUSTO DA CONSTRUÇÃO (INCC) - VAR. % DO ACUMULADO EM 12 MESES

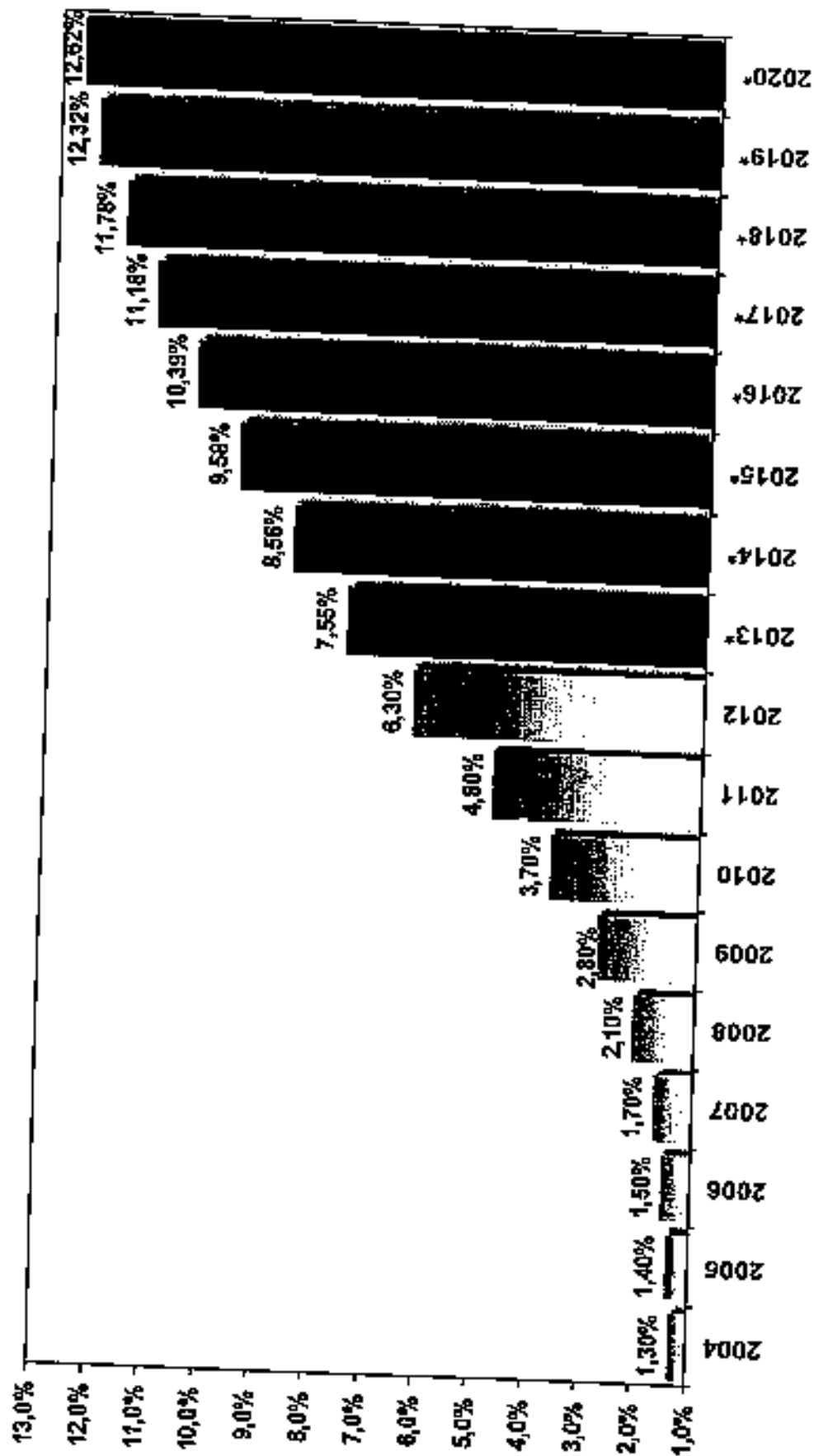


FONTE: FGV
ELABORAÇÃO: BRADESCO

3

MERCADO RESIDENCIAL

EVOLUÇÃO DA RELAÇÃO CRÉDITO HABITACIONAL/PIB – EM %



FONTE: BACEN
ELABORAÇÃO: BRADESCO

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

4.3. Expectativa para o Setor de Construção Civil:

A indústria da construção começa a dar sinais de que pode voltar a crescer ainda neste ano. Em setembro, os indicadores da Sondagem Indústria da Construção mostram uma situação menos negativa, principalmente em comparação ao segundo trimestre. Pela pesquisa é possível evidenciar que a situação do segmento em 2013 tem sido de dificuldade. O indicador do nível de atividade não mostrou crescimento em nenhum mês do ano e esse desempenho é disseminado entre as empresas. O indicador do nível de atividade em relação ao usual comprova o desaquecimento do segmento. O número de empregados retraiu também em todos os meses do ano, e os indicadores de expectativas mostravam tendência de queda no otimismo.

Não há ainda indicadores efetivamente positivos: o nível de atividade não cresceu e continua abaixo do usual. Contudo, diferentemente dos meses anteriores, o nível de atividade mostrou relativa estabilidade. Ainda que abaixo do usual, o indicador do nível de atividade em relação ao usual cresceu pelo segundo mês consecutivo.

Quanto ao número de empregados, setembro mostra novamente retração no quadro. Contudo, esse desempenho foi menos disseminado que nos meses anteriores, tendência já observada também em agosto. A Utilização da Capacidade de Operação (UCO) cresceu no mês, passando de 69% em agosto para 70% em setembro.

Do ponto de vista das condições financeiras, ainda não há muito que comemorar. De certo a percepção dos empresários com relação à situação financeira e à margem de lucro operacional está menos insatisfatória no terceiro trimestre do que em trimestres anteriores. Contudo, esse nível ainda está abaixo do observado no mesmo trimestre do ano anterior.

O acesso ao crédito continua a prejudicar a indústria da construção. O indicador trimestral que avalia a facilidade do acesso ao crédito mostra que esse acesso é difícil. Essa percepção é a mais disseminada entre as empresas do segmento (indicador mais baixo) desde que a pesquisa foi iniciada em dezembro de 2009.

Os empresários estão mais otimistas. Todos os indicadores de expectativas apresentaram evolução positiva em outubro. O indicador de expectativa do nível de atividade com relação aos próximos seis meses cresceu pelo segundo mês consecutivo, deixando para trás o período de menor otimismo registrado pela pesquisa (entre julho e setembro).

Ainda é cedo para falar que essa reversão no ambiente, com indicadores menos negativos, significa que o segmento retomará o caminho da forte expansão observado em

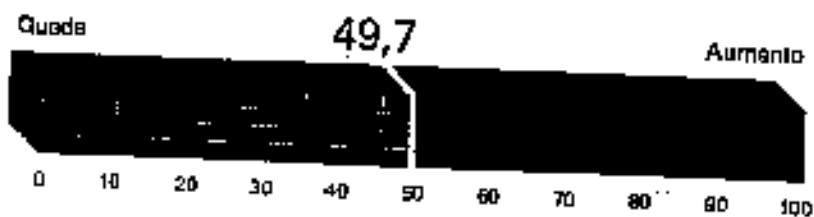
B

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

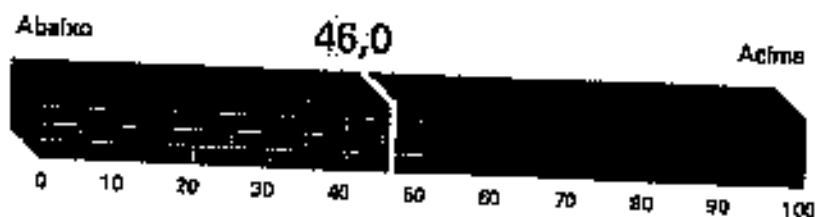
WWW.MAZZA.COM.BR

2010. Contudo, há sinais de uma tendência de melhora, indicando que o período mais negativo do ano já passou e o fim de 2013 pode voltar a mostrar crescimento na indústria da construção.

Nível de atividade em relação ao mês anterior



Nível de atividade em relação ao usual



4.4. Sondagem da Indústria da Construção (Pesquisa: Set/2013) :

A seguir é apresentada pesquisa referente ao setor da Indústria da Construção.

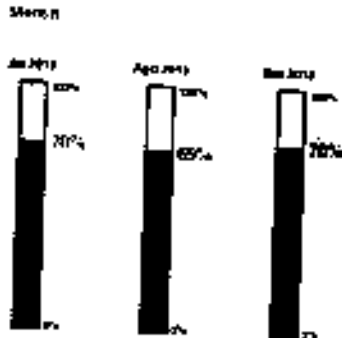
Serviço de Inquérito de Opinião de Mercado
 No. 6.007 setembro/2013



CAPACIDADE DE OPERAÇÃO

UCO cresce em setembro

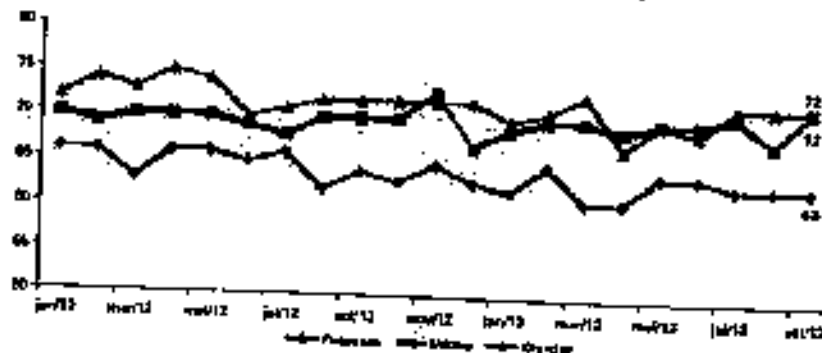
Utilização da capacidade de operação - UCO (%)



A Utilização da Capacidade de Operação (UCO) voltou a crescer em setembro. O indicador atingiu 72%, 1 p.p. acima do registrado no mês anterior. Esse é o máximo nível observado em setembro do ano passado.

Entre os portes, há uma clara diferença entre o resultado das pesquisas empresas e das médias e grandes. Enquanto as pequenas mantiveram a UCO em 63%, as médias e grandes alcançaram 72%.

Evolução da Utilização da Capacidade de Operação



Fonte: Pesquisa de Opinião de Mercado de 2013

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

INDICADOR MAZZA COM-IB

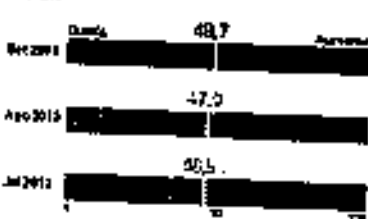


Associação Empresarial Brasileira - ABRA
Av. A. A. de Almeida 2033 - FHM

NÍVEL DE ATIVIDADE

Nível de atividade mostra dados mais positivos

Evolução do nível de atividade efetiva



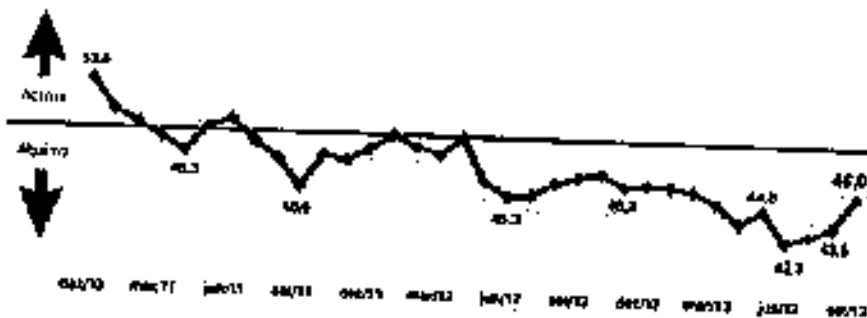
O nível de atividade efetiva da construção manteve-se praticamente estável em janeiro. O indicador de evolução da atividade entrou em 49,7 pontos, próximo à linha divisória dos 50 pontos. É o primeiro mês do ano que o indicador não mostra retração.

Nível de atividade efetivo em relação ao usual



O nível de atividade em relação ao usual também mostrou sinais melhores. Apesar de não encontrar-se acima da linha divisória de 50 pontos, o indicador de fevereiro (46,0 pontos) é 2,5 pontos superior ao mês anterior. Apesar disso, esse desempenho é 1,0 ponto abaixo do mesmo mês do ano anterior.

Evolução do nível de atividade efetivo em relação ao usual



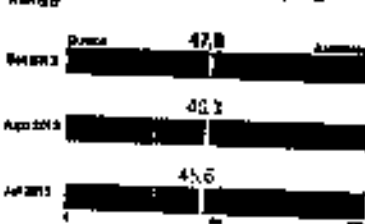
Índice base de 100 em 1994. Valor médio de 50 indica atividade como de usual.



EMPREGO

Retração no emprego é amenizada em setembro

Evolução do número de empregados



A evolução da construção mostrou retração no número de empregados em setembro. O indicador situou-se em 47,8 pontos, abaixo da linha crítica dos 50 pontos. Contudo, para quem tem menos experiência entre as empresas do que o observado nos últimos cinco meses

Evolução do número de empregados



10

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.PEMAZZA.COM.BR

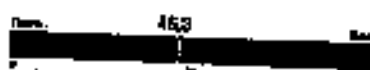
CNI CBIC

Associação Nacional de Indústrias de São Paulo
Associação Nacional de Indústrias de São Paulo

SITUAÇÃO FINANCEIRA

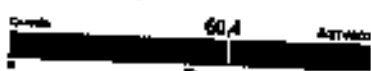
Dificuldade no acesso ao crédito se intensifica

Margem de lucro operacional
3º trimestre de 2012



A margem de lucro operacional foi avaliada como insatisfatória pelos empresários da indústria da construção. O indicador situou-se em 45,3 pontos, abaixo da linha divisória dos 50 pontos. Contudo, esse deslize aponta para melhora em comparação aos dois trimestres anteriores.

Preço dos insumos e materiais-primas
3º trimestre de 2012



O preço dos insumos e materiais-primas aumentou no terceiro trimestre, em comparação ao segundo. O indicador situou-se em 60,4 pontos, acima da linha divisória dos 50 pontos, o que indica aumento nos preços. Contudo, essa alta foi menor que a registrada nos dois trimestres anteriores.

Situação financeira
3º trimestre de 2012



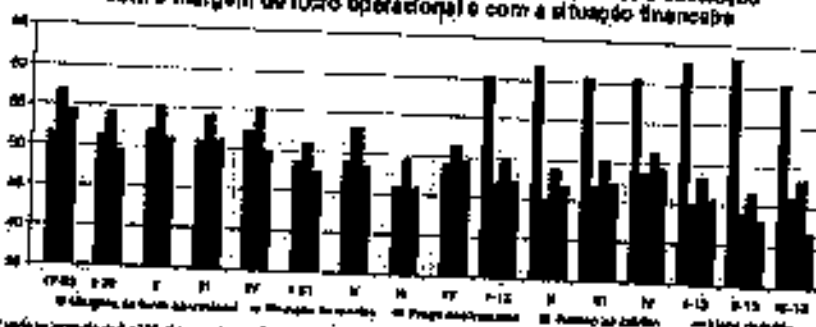
A situação financeira é considerada insatisfatória pelos empresários da construção. O indicador situou-se em 40,5 pontos, abaixo da linha divisória dos 50 pontos. Apesar da melhor avaliação em comparação ao trimestre anterior, o indicador situou-se abaixo de terceiro trimestre de 2012.

Acesso ao crédito
3º trimestre de 2012



O acesso ao crédito no trimestre foi considerado difícil pelos empresários. O indicador situou-se em 41,8 pontos, abaixo da linha divisória dos 50 pontos (a avaliação da série iniciou em dezembro de 2009). Esse resultado é 5,2 pontos inferior ao registrado no mesmo trimestre do ano passado.

Acesso ao crédito, preço dos insumos e materiais-primas e satisfação com a margem de lucro operacional e com a situação financeira



Indicador variável no trimestre de 0 a 100. Índice variável de 0 a 100. Índice variável de 0 a 100. Índice variável de 0 a 100. Índice variável de 0 a 100.

PRINCIPAIS PROBLEMAS

Problema da falta de trabalhador qualificado começa a perder importância

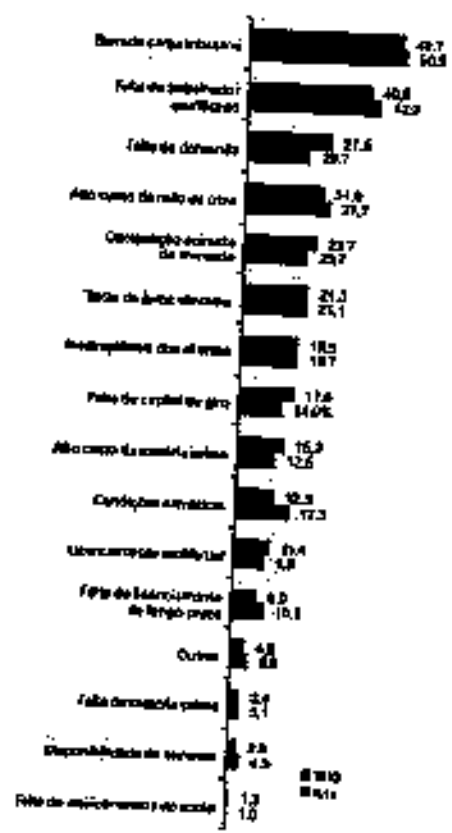
O principal problema de negócios da construção continua sendo a elevada carga tributária. No terceiro trimestre de 2013 esse valor foi superado por 49,7% das empresas da construção, 1,2 p.p. inferior ao observado no trimestre passado.

Em segundo lugar aparece a falta de trabalhador qualificado. Contudo, o percentual de assinalações dessa problemática vem caindo trimestre a trimestre, alcançando agora os menores níveis da série: 40,8% das empresas. Como comparação, esse nível é 16,0 p.p. inferior ao mesmo mês do ano anterior.

Entre os itens que mais cresceram em assinalações do segundo para o terceiro trimestre, destacam-se a falta de demanda (de 20,7% para 27,5%) e a falta de capital de giro (de 14,0% para 17,6%).

Entre os que apresentaram maior queda de assinalações estão as condições salariais, que passaram de 17,3% para 12,5% por questões salariais, a falta de trabalhador qualificado (retração de 2,9 p.p.) e o alto custo da mão de obra (passando de 27,7% para 26,8%).

Principais problemas enfrentados pela indústria da construção no 3º trimestre de 2013 (14)



MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.PEMAZZA.COM.BR

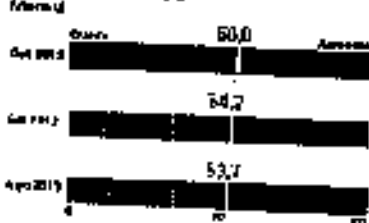


Associação Brasileira de Indústrias de
Aviação Aeroespacial 2011

EXPECTATIVAS

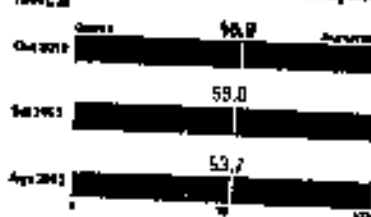
Empresários estão mais otimistas

Nível de atividade



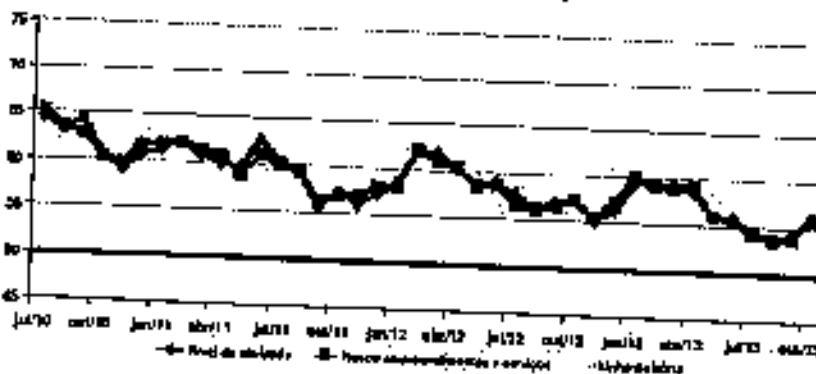
Os empresários estão mais otimistas com relação à evolução do nível de atividade em outubro. O indicador subiu-se em 3,8 pontos, mostrando crescimento na expectativa após quatro meses de queda.

Novos empreendimentos e serviços



A expectativa com relação a novos empreendimentos e serviços também mostrou melhor na expectativa em setembro. O indicador subiu-se em 2,1 pontos, acima da linha divisória dos 50 pontos, e 2,1 pontos acima do mês anterior.

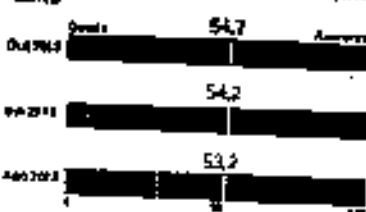
Expectativa de evolução do nível de atividade e do novos empreendimentos e serviços



Índice base de 100 em julho de 2010. Y-axis para o nível de atividade esperado.

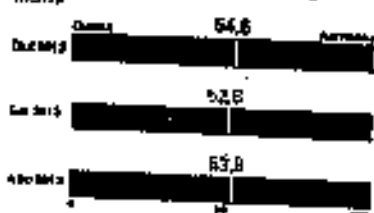
EXPECTATIVAS

Compras de seguros e matérias-primas



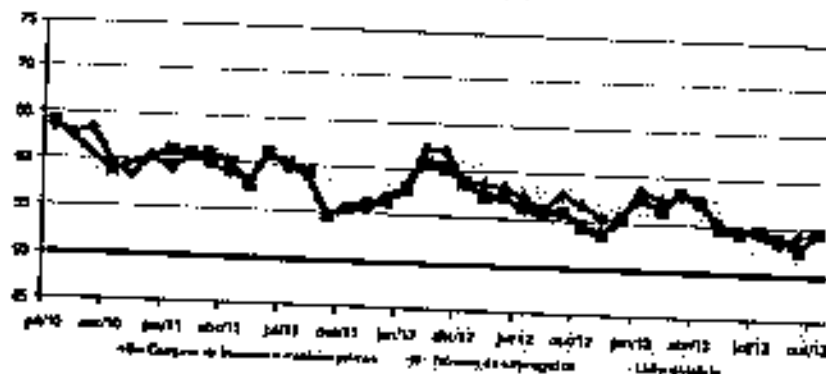
A expectativa com relação à compra de seguros e matérias-primas começa a mostrar melhora no cenário. O indicador ainda situa-se sobre os níveis baixos de 2012 (54,7 pontos), mas mostra crescimento pelo segundo mês consecutivo.

Evolução do número de empregados



A indústria da construção espera aumento o número de empregados nos próximos três meses. O indicador de expectativa do número de empregados situa-se em 54,6 pontos em outubro, 1,8 ponto acima do observado no mês anterior.

Expectativa da evolução da compra de seguros e matérias-primas e do número de empregados



Índice base de 100 em 1º de outubro de 2010. Valores acima de 50 indicam expectativa positiva.



ANÁLISE SETORIAL

Obras de infraestrutura mostra melhora no desempenho

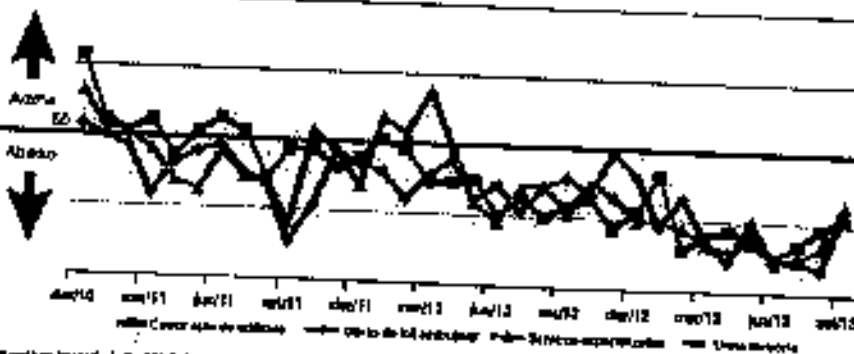
A melhora na indústria da construção foi acompanhada pelos três setores (construção de edifícios, obras de infraestrutura e serviços especializados). Contudo, o setor Obras de infraestrutura mostra melhora mais significativa.

O nível de atividade em relação ao usual dos três setores ainda apresenta sinais de alta dos 50 pontos em setembro, apesar de em nível superior ao mês anterior. O setor Obras de infraestrutura mostrou o maior avanço de 41,8 para 43,1 pontos.

Esta situação menos negativa também se refletiu em aumento no IICO. O indicador de Obras de infraestrutura passou de 58% para 68%, enquanto o crescimento nesse indicador foi de 1,0 p.p. para os outros dois setores.

Com respeito às expectativas para os próximos seis meses, os três setores mostram aumento no otimismo em setembro. Aqui também o setor Obras de infraestrutura é o que apresenta maior crescimento no mês em cada um dos indicadores, não tendo a queda comum de sempre observada nos últimos meses. Contudo, o setor mais otimista continua a ser Construção de edifícios.

Nível de atividade efetivo em relação ao usual



MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

Soluções empresariais
com inteligência



RESULTADOS POR PORTE E SETOR

EDUCACAO

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PERFORMANCE	59%	67%	67%	48%	44%	49%	41%	47%	44%	44%	44%
MEDIA	70%	64%	74%	45%	48%	48%	47%	48%	46%	46%	46%
CRISTAL	72%	77%	71%	40%	42%	45%	37%	43%	41%	41%	41%
CONSTRUCAO DE EDIFICIOS	60%	67%	66%	48%	47%	49%	41%	46%	45%	45%	45%
OBRA DE RECONSTRUCAO	60%	60%	61%	54%	44%	49%	37%	44%	43%	43%	43%
RECONSTRUCAO DE EDIFICIOS	70%	72%	72%	41%	45%	44%	37%	43%	41%	41%	41%

SOLUCOES EMPRESARIAIS

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PERFORMANCE	46%	46%	46%	43%	41%	41%	40%	40%	40%	40%	40%
MEDIA	47%	47%	47%	43%	41%	41%	40%	40%	40%	40%	40%
CRISTAL	45%	43%	43%	41%	39%	39%	38%	38%	38%	38%	38%
CONSTRUCAO DE EDIFICIOS	46%	46%	46%	43%	41%	41%	40%	40%	40%	40%	40%
OBRA DE RECONSTRUCAO	46%	46%	46%	43%	41%	41%	40%	40%	40%	40%	40%
RECONSTRUCAO DE EDIFICIOS	46%	46%	46%	43%	41%	41%	40%	40%	40%	40%	40%

DESEMPENHO

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PERFORMANCE	55%	56%	56%	52%	51%	51%	50%	50%	50%	50%	50%
MEDIA	55%	56%	56%	52%	51%	51%	50%	50%	50%	50%	50%
CRISTAL	55%	56%	56%	52%	51%	51%	50%	50%	50%	50%	50%
CONSTRUCAO DE EDIFICIOS	55%	56%	56%	52%	51%	51%	50%	50%	50%	50%	50%
OBRA DE RECONSTRUCAO	55%	56%	56%	52%	51%	51%	50%	50%	50%	50%	50%
RECONSTRUCAO DE EDIFICIOS	55%	56%	56%	52%	51%	51%	50%	50%	50%	50%	50%

- 1 Índice baseado no retorno de 1% a 10% do Ibovespa de 1/11.
- 2 Índice baseado no retorno de 1% a 10% do Ibovespa de 1/11.
- 3 Índice baseado no retorno de 1% a 10% do Ibovespa de 1/11.
- 4 Índice baseado no retorno de 1% a 10% do Ibovespa de 1/11.
- 5 Índice baseado no retorno de 1% a 10% do Ibovespa de 1/11.
- 6 Índice baseado no retorno de 1% a 10% do Ibovespa de 1/11.

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR



Serviço Especializado em Estudos de
Poderia, em todo o Brasil

PRINCIPAIS PROBLEMAS POR PORTE E SETOR

PRINCIPAIS PROBLEMAS IDENTIFICADOS PELA PESQUISA DE CONDIÇÃO DE PESSOAL POR SETOR

	Médias			Grande Porte			Médio Porte			Pequeno Porte		
	%	Nº	Ranking	%	Nº	Ranking	%	Nº	Ranking	%	Nº	Ranking
Exercício ocupacional	90,6	45,7	1	88,2	44,6	1	82,0	41,7	1	86,7	42,9	1
Falta de qualificação profissional	42,8	41,8	2	38,2	39,3	2	45,4	42,0	2	41,5	44,6	1
Falta de estrutura	30,7	22,8	3	28,4	28,9	1	28,7	20,8	3	25,7	22,8	2
Motivação inadequada dos funcionários	27,7	24,8	4	25,1	29,6	4	26,1	27,1	4	27,1	28,5	3
Condições inadequadas de trabalho	26,7	21,7	5	23,7	27,1	2	28,4	21,7	5	22,9	22,9	5
Técnicas de gestão inadequadas	21,1	21,1	6	22,1	21,1	1	22,3	21,3	6	18,1	17,8	7
Insuficiência de mão de obra	18,7	18,5	7	18,1	16,3	6	20,1	18,9	7	15,1	14,8	8
Falta de capital de giro	14,0	17,4	8	13,7	14,2	9	13,1	18,6	8	15,1	17,1	6
Adequação das relações pessoais	12,5	16,3	9	12,8	22,0	5	11,5	13,5	10	12,4	11,2	10
Condições de trabalho	17,9	12,5	10	21,1	11,3	10	18,2	11,3	9	15,7	16,3	10
Localização inadequada	8,9	11,4	11	4,6	3,1	11	9,4	11,3	11	12,6	12,1	11
Faltas de infraestrutura de longo prazo	14,1	8,0	12	13,6	7,1	11	6,9	7,3	12	10,7	10,3	12
Débito	5,8	4,5	13	7,9	4,9	14	6,1	5,4	13	7,1	6,8	13
Falta de recursos pessoais	3,7	2,9	14	3,2	5,9	13	2,4	2,9	14	3,9	2,4	14
Déficit financeiro de curto prazo	4,1	2,8	15	2,8	2,8	15	3,4	2,9	14	4,7	2,8	15
Falta de qualificação de longo prazo	1,2	1,2	16	0,0	0,1	16	1,3	1,8	15	1,1	0,0	16

	Médias			Grande Porte			Médio Porte			Pequeno Porte		
	%	Nº	Ranking	%	Nº	Ranking	%	Nº	Ranking	%	Nº	Ranking
Exercício ocupacional	90,6	45,7	1	88,2	44,6	1	82,0	41,7	1	86,7	42,9	1
Falta de qualificação profissional	42,8	41,8	2	38,2	39,3	2	45,4	42,0	2	41,5	44,6	1
Falta de estrutura	30,7	22,8	3	28,4	28,9	1	28,7	20,8	3	25,7	22,8	2
Motivação inadequada dos funcionários	27,7	24,8	4	25,1	29,6	4	26,1	27,1	4	27,1	28,5	3
Condições inadequadas de trabalho	26,7	21,7	5	23,7	27,1	2	28,4	21,7	5	22,9	22,9	5
Técnicas de gestão inadequadas	21,1	21,1	6	22,1	21,1	1	22,3	21,3	6	18,1	17,8	7
Insuficiência de mão de obra	18,7	18,5	7	18,1	16,3	6	20,1	18,9	7	15,1	14,8	8
Falta de capital de giro	14,0	17,4	8	13,7	14,2	9	13,1	18,6	8	15,1	17,1	6
Adequação das relações pessoais	12,5	16,3	9	12,8	22,0	5	11,5	13,5	10	12,4	11,2	10
Condições de trabalho	17,9	12,5	10	21,1	11,3	10	18,2	11,3	9	15,7	16,3	10
Localização inadequada	8,9	11,4	11	4,6	3,1	11	9,4	11,3	11	12,6	12,1	11
Faltas de infraestrutura de longo prazo	14,1	8,0	12	13,6	7,1	11	6,9	7,3	12	10,7	10,3	12
Débito	5,8	4,5	13	7,9	4,9	14	6,1	5,4	13	7,1	6,8	13
Falta de recursos pessoais	3,7	2,9	14	3,2	5,9	13	2,4	2,9	14	3,9	2,4	14
Déficit financeiro de curto prazo	4,1	2,8	15	2,8	2,8	15	3,4	2,9	14	4,7	2,8	15
Falta de qualificação de longo prazo	1,2	1,2	16	0,0	0,1	16	1,3	1,8	15	1,1	0,0	16

Porcentagem de empresas com problemas em cada setor. Fonte: Pesquisa de Condição de Pessoal em Empresas - CBIC - Setembro de 2013

SOCIETATE CONSULTORIA DE GESTÃO EMPRESARIAL | Rua Bandeira Paulista, 662 - CJ 51 - Itaim - São Paulo - SP - CEP: 04532-002 - Fone: (11) 3804-8126
 Escritório | Contato: (11) 3804-8126 | Atendimento: (11) 3804-8127 | E-mail: atendimento@mazza.com.br | Site: www.mazza.com.br
 Rua Bandeira Paulista, 662 - CJ 51 - Itaim - São Paulo - SP - CEP: 04532-002 - Fone: (11) 3804-8126 | E-mail: atendimento@mazza.com.br
 Rua Bandeira Paulista, 662 - CJ 51 - Itaim - São Paulo - SP - CEP: 04532-002 - Fone: (11) 3804-8126 | E-mail: atendimento@mazza.com.br

Fontes de Pesquisa:

Informativo da Confederação de Indústria - Ano 4 - Número 9 - Setembro/13
<http://www.cni.org.br>
<http://www.cbic.org.br>

Rua Bandeira Paulista, 662 - CJ 51 - Itaim - São Paulo - SP - CEP: 04532-002 - Fone: (11) 3804-8126

10

5. COMENTARIOS SOBRE AS CAUSAS DO DESEQUILIBRIO FINANCEIRO ATUAL DO "GRUPO IBRAÇO"

Quanto às causas que levaram o "GRUPO IBRAÇO" a atual situação financeira, pode-se separá-las em fatores externos e internos. Apresenta-se a seguir o detalhamento desses principais fatores.

5.1. Fatores Externos (Cenário Nacional e Internacional):

Os principais fatores externos que influenciaram as dificuldades financeiras da empresa são:

- a) Crise Internacional (2011-2012);
- b) Juros e Spread Bancário.

5.2. Crise Internacional (2011-2012):

O cenário da crise continua atingindo a economia brasileira em 2013. Todas as dificuldades, que colaboraram para um crescimento de apenas 2,7% do PIB em 2011, levaram 2012 a um crescimento modesto (0,90%), o que durante o ano provocou a aceleração da queda dos juros, o fim da sobrevalorização cambial, a redução do spread bancário, o estímulo aos investimentos públicos, a desoneração do setor industrial e o controle dos capitais estrangeiros de caráter especulativo.

5.3. Juros e Spreads bancários

Uma das ferramentas utilizadas pelo Governo Federal do Brasil para consecução de suas metas de controle de inflação e captação de recursos internacionais é a manutenção de altas taxas de juros além da permissão de spreads bancários elevados visando o fortalecimento do sistema financeiro nacional. Nesse cenário, as taxas de juros praticadas no Brasil, embora tenham sofrido redução nos últimos anos, ainda são elevadíssimas, uma das maiores do mundo.

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

Apresentamos a seguir, o demonstrativo de custos médios de captação:



Fonte: Banco Central do Brasil - Indicadores Econômicos

Fontes de Pesquisa:

<http://www.bcb.gov.br?CQPOMJuros>

10

5.4. Fatores Internos:

O "GRUPO IBRAÇO" iniciou análise profunda para identificar outras causas eventuais da queda dos seus níveis de liquidez e lucratividade.

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

- a) **Pagamento excessivo de juros:** como já explanado, as taxas de juros no Brasil, para qualquer tipo de empresa já são por si, uma das maiores do mundo, e sofrem substanciais aumentos quando a empresa está em dificuldades financeiras, que prejudicam a captação de crédito e mais ainda quando ocorre atraso nos pagamentos junto a fornecedores e bancos. No caso do "GRUPO IBRAÇO", as possibilidades de captação de recursos em linhas de crédito razoáveis foram se esgotando, o que levou a empresa a operar com linhas de crédito mais onerosas;
- b) **Controle inadequado na apuração de custos:** os controles de apuração de custos apresentavam inconformidades, causando leituras inadequadas das margens operacionais;
- c) **Investimentos:** em 2010, o Governo Federal criou o programa "MINHA CASA, MINHA VIDA", com o intuito de propiciar a casa própria a muitas famílias brasileiras. Em geral, o Programa acontece em parceria com Estados, Municípios, empresas e entidades sem fins lucrativos. Na primeira fase foram contratadas mais de 1 milhão de moradias. Após esse sucesso, o programa "Minha Casa, Minha Vida" pretendia construir na segunda fase, 2 milhões de casas e apartamentos até 2014. Em virtude desse programa, o Grupo Requerente foi obrigado a ampliar suas instalações e contratar mais empregados, em decorrência da grande procura pelos seus produtos;
- d) **Estratégia ineficaz de crescimento:** os investimentos realizados pelo "GRUPO IBRAÇO" visando à expansão de seus negócios contribuíram para o estreitamento dos níveis de capital de giro da empresa.

Por conta dos fatores expostos, que elevaram os custos e levaram a uma redução no volume de receitas, a situação fugiu do controle e poder de ação da gestão da empresa, ocasionando prejuízos seguidos.

6. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA

6.1. Início da Reestruturação

A administração do "GRUPO IBRAÇO" iniciou suas ações para modificação do cenário da empresa às vésperas de ingressar com o Processo de Recuperação Judicial.

Para a elaboração do Plano de Reestruturação Financeiro-Operacional foram analisadas, dentre outras, as seguintes áreas: Administrativa, Comercial, Custos, Suprimentos, Produção, Logística, Marketing e Recursos Humanos. A análise destas áreas, em conjunto com a avaliação do desempenho financeiro da empresa, foi base para nortear as ações a serem tomadas visando recuperar a empresa.

O plano de reestruturação desenvolvido para que a empresa supere sua dificuldade econômico-financeira, atingindo a lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e manutenção de sua viabilidade, a médio e longo prazo, foi baseado em premissas razoáveis e conservadoras. A viabilidade futura da empresa depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de seu desempenho operacional.

Sendo assim, as medidas identificadas no Plano de Reestruturação Operacional estão incorporadas a um planejamento estratégico da empresa para os próximos exercícios e estão fundamentadas nas seguintes decisões estratégicas.

6.2. Área Administrativa:

6.2.1. Ampla revisão nos gastos do "GRUPO IBRAÇO" visando à redução de despesas fixas, eliminação de retrabalhos, o fim do desperdício e duplicidade de controles;

6.2.2. Fortalecimento da política de recursos humanos para que contemple: plano de carreira baseado em resultado, profissionalização, melhorias no processo de seleção, treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos visando à redução dos custos de pessoal;

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

- 6.2.3. Fortalecimento organizacional e da responsabilidade estratégica de tomada de decisão para alcançar metas e assegurar a aderência das ações aos planos;
- 6.2.4. Formar as novas diretrizes de administração e dar suporte à área comercial através de uma análise SWOT;
- 6.2.5. Visando a regularização de seu passivo fiscal a empresa pretende aderir a novos programas de refinanciamento de tributos, visando alongamento de prazos e redução dos valores devidos.

6.3. Área Financeira:

- 6.3.1. **Retomada da credibilidade com credores:** processo de discussão com os principais credores no sentido de manutenção dos serviços essenciais e fundamentais para o processo;
- 6.3.2. **Recuperação de créditos vencidos:** medidas administrativas e judiciais cabíveis estão sendo tomadas visando recuperação de créditos vencidos;
- 6.3.3. **Busca de melhores fontes de financiamento:** o "GRUPO IBRAÇO" vem intensificando esforços no sentido de negociar o financiamento das operações mercantis com taxas mais atraentes junto a instituições financeiras.

6.4. Área Operacional:

- 6.4.1. Plano de redução dos custos fixos para melhoria da margem operacional, bem como redução de custos, mediante análise de processos, para melhoria da margem de contribuição;
- 6.4.2. Planejamento de compras com base em indicadores de desempenho, otimizando o giro do estoque, buscando equacionamento entre as entradas de mercadorias necessárias com a receita gerada.

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.PEMAZZA.COM.BR

6.5. Área Comercial:

Conforme análise realizada pela área comercial do "GRUPO IBRAÇO", demonstrando as regiões em que poderá atuar nos próximos anos, o objetivo principal é fortalecer os mercados onde a marca já tem boa representação, trabalhar a marca nos mercados que não são atendidos ou atendidos parcialmente e conquistar novos mercados, conseguindo assim ampliar o Market Share.

7. COMENTÁRIOS QUANTO À VIABILIDADE ECONOMICA DA EMPRESA (ARTIGO 53, LEI 11.101).

No presente Plano, a análise financeira dos resultados projetados foi feita, como pede o rigor, sob a perspectiva tridimensional da ciência e política contábeis, da moderna gestão no mercado globalizado, levando-se em consideração obviamente a nova lei de recuperação de empresas, interpretada à luz do princípio da preservação que a envolva, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, e o raciocínio lógico-científico dos consultores da empresa na análise e ainda avaliação criteriosa dos resultados financeiros a serem alcançados através das medidas propostas.

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

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.PEMAZZA.COM.BR

8. CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES

Como se verá a seguir, o rol de credores do "GRUPO IBRAÇO" é predominantemente composto por Fornecedores e Instituições Financeiras. Com relação a fornecedores, observa-se que os créditos em sua grande maioria são originários de estreito e antigo relacionamento comercial, adquiridos no desempenho de seu objetivo social. No caso das Instituições Financeiras são originários da captação de recursos para financiamento das operações e investimentos na empresa.

Desta forma, o resumo dos credores do "GRUPO IBRAÇO" detalhado por classe segue abaixo:

QUADRO DE CREDORES CONSOLIDADO		
GRUPO DE CREDORES	QTD	VALORES R\$
TRABALHISTA	58	553.183,96
SUBTOTAL TRABALHISTA	58	553.183,96
GARANTIA REAL	2	5.182.187,68
SUBTOTAL GARANTIA REAL	2	5.182.187,68
QUIROGRAFARIO - FINANCEIRO	14	14.746.662,05
QUIROGRAFARIO - FORNECEDORES	145	11.285.675,13
SUBTOTAL QUIROGRAFARIOS	159	26.032.337,18
TOTAL CREDITO	219	31.767.708,82

9. PREMISSAS UTILIZADAS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO

9.1. O Plano de Recuperação:

O Plano de Recuperação do "GRUPO IBRAÇO" foi elaborado levando em consideração que a forma de pagamento aos credores está diretamente relacionada com a disponibilidade de recursos projetada ano a ano pela empresa. Assim sendo, projetou-se a demonstração de resultados da empresa para os próximos anos, com a identificação dos volumes disponíveis do recursos para liquidação da dívida.

A Demonstração de Resultados projetada para os próximos exercícios com a devida indicação da geração de recursos necessários à quitação de todos os débitos da Empresa constam dos anexos.

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

- a) Fundamental projeção na probabilidade de consecução das metas referentes às áreas produtiva e comercial (quantidades e preços de venda), administrativa e econômico-financeira, conforme explicado no texto desta proposta;
- b) Determinar, como principal objetivo, que – ao longo de todo o período – os saldos finais demonstrados sejam positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa.

9.2. Contagem de prazo para os pagamentos aos credores:

O início da contagem do prazo para pagamentos aos credores será a partir da data do trânsito em julgado da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de Recuperação Judicial pela Assembleia Geral dos Credores, bem como nos incidentes processuais (habilitação de crédito e impugnação de crédito).

15

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

9.3. Juros e Correção monetária:

Os créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial serão atualizados e remunerados pela TR - Taxa Referencial, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resolução CMN - Conselho Monetário Nacional - nº 2.437, de 30.10.1997, acrescidos de juros de 1% (um por cento) ao ano, ou em caso de extinção da referida taxa a que a substituir, e que começarão a incidir a partir da data do trânsito em julgado da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de Recuperação Judicial pela Assembleia Geral de Credores. Os pagamentos de juros e atualização monetária ocorrerão juntamente com os pagamentos do principal e serão calculados aplicando os índices propostos sobre o valor de cada parcela.

9.4. Parcelas:

Visando garantir a manutenção do plano e o recebimento aos credores, fica estipulado que no exercício fiscal seguinte a quitação dos credores trabalhistas, o valor mínimo da parcela a ser distribuído entre os credores das Classes Garantia Real e Quirografários será de R\$ 700.000,00 (Setecentos mil reais) por ano.

A quitação dos credores trabalhistas dar-se-á em até 12 (doze) meses, a contar da data do trânsito em julgado da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de Recuperação Judicial pela Assembleia Geral de Credores.

Daí em diante, nas próximas parcelas será aplicado o índice de 85% (oitenta e cinco por cento) sobre o resultado da empresa apurado no DRE do exercício anterior, antes do pagamento do passivo da Recuperação Judicial, da CSLL, e do IRPJ, como forma de cálculo do pagamento anual destinado aos credores das Classes Garantia Real e Quirografário, sempre respeitando o valor mínimo anual estipulado (R\$ 700.000,00).

Os valores a serem pagos aos credores das Classes Garantia Real e Quirografário, serão efetuados no mês de junho de cada ano, contando uma carência de 1 (um) ano, após o trânsito em julgado da decisão que homologar o plano e conceder a Recuperação Judicial do Grupo Ibrag.

10. PROPOSTA DE PAGAMENTO A CREDORES

10.1. Planejamento de pagamentos aos credores

O "GRUPO IBRAÇO" elabora seu plano de pagamento aos credores, com base nas seguintes Premissas:

- Cumprimento das Determinações da Lei 11.101/05;
- Adoção de deságio (*haircut*) sobre o passivo junto aos credores quírografários;
- Viabilidade Financeira do Plano;
- Fazer prevalecer o espírito da Lei, tratando seus credores, parceiros históricos da empresa, com justiça e bom senso.

Assim, com o plano de pagamento apresentado a seguir, o "GRUPO IBRAÇO" espera levar aos credores comprovação técnica da viabilidade da empresa, e de sua continuidade, bem como de que o pagamento será realizado, sendo essa opção mais vantajosa do que a falência da empresa.

10.2. Planejamento de pagamento aos Credores Trabalhistas:

A quitação dos credores trabalhistas dar-se-á em até 12 (doze) meses, a contar da data do trânsito em julgado da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de Recuperação Judicial pela Assembleia Geral de Credores, e consequentemente concedendo a Recuperação Judicial.

Os créditos sujeitos a Recuperação Judicial, deverão ser pagos no prazo máximo de 1 (um) ano, respeitando o disposto no artigo 54, § único, da seguinte forma:

Créditos trabalhistas de natureza salarial: Os vencidos nos 3 (três) meses anteriores ao pedido de recuperação judicial, até o limite de 5 (cinco) salários-mínimos por trabalhador, deverão ser pagos em prazo inferior a 30 (trinta) dias, contados do trânsito em julgado da concessão da recuperação judicial.

Impostos e encargos trabalhistas, não se sujeitam à RECUPERAÇÃO JUDICIAL, e deverão ser objeto de parcelamentos regulamentados através da legislação própria.

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

Os créditos que por ventura venham a ser habilitados no plano no decurso do mesmo, deverão ser recebidos de acordo com o pagamento da classe respectiva a que fizer parte, sendo que os titulares dos créditos trabalhistas receberão seus valores no prazo de 1 (um) ano, após o trânsito em julgado da decisão do respectivo incidente processual, da mesma forma ocorrerá com os credores quirografários e garantia real que receberão seus créditos após o trânsito em julgado da decisão de seus incidentes e conforme o disposto em suas respectivas classes.

10.3. Planejamento de pagamentos aos credores Garantia Real e Quirografário:

A proposta do "GRUPO IBRAÇO" para quitação dos créditos das classes garantia real e quirografário, segundo a relação de credores da Recuperação Judicial, dar-se-á da seguinte forma:

- Prazo de Pagamento: 12 (doze) anos a contar da data da certidão de Trânsito em Julgado da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de Recuperação Judicial pela Assembleia Geral de Credores;
- Deságio de 60% aplicado sobre os valores constantes da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial nos termos do § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05;
- Após aplicação do deságio, será aplicado anualmente sobre o saldo do principal correção e juros conforme determinado no Item 9.3;
- Os pagamentos seguirão as regras estipuladas no Item 9.4;
- Carência de 1 (um) ano, após a certidão do trânsito em julgado da decisão que homologar o plano e conceder a recuperação judicial;
- Respeitadas essas limitações, uma vez aprovado em assembleia, as partes vencedora e vencida, concordam em respeitá-lo integralmente;
- Caso, por decisão judicial, ocorra a exclusão de algum credor ou respectivo crédito da relação de credores, este plano permanecerá válido em relação aos credores que não forem afetados pela referida decisão;

10

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

- > A partir da aprovação e homologação do plano, os credores comprometem-se a se abster de cobrar dos obrigados, sejam avalistas ou fiadores, enquanto estiver o plano em regular cumprimento.

10.4. Proposta de Aceleração de Pagamento aos Credores Parceiros

Além da proposta comum do Item 9.4 deste Plano, os credores terão também a possibilidade de receber seus créditos de forma acelerada, contribuindo de forma estratégica para a Recuperanda conseguir alcançar o objetivo de garantir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos seus credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, suas funções sociais e o estímulo à atividade econômica.

Esta proposta de pagamento acelerado é redutora da proposta comum apresentada no Item 9.4, ou seja, o valor apurado com esta proposta de aceleração (Itens 10.4.1 e 10.4.2) será deduzido do valor apurado para pagamento comum (Item 9.4) e o saldo resultante será pago conforme proposto.

Para a proposta de aceleração de pagamentos, os credores com garantia real e quirografários foram divididos em dois grupos: credores fornecedores parceiros e credores financeiros parceiros, onde para cada grupo haverá uma proposta de pagamento acelerada distinta, conforme a seguir.

- > No grupo de credores fornecedores parceiros estão inclusos: todos os fornecedores de mercadorias, insumos e materiais de qualquer natureza, prestadores de serviço e demais credores que não se enquadram no grupo de credores financeiros;

- > No grupo de credores financeiros parceiros estão inclusos: as instituições financeiras, factorings e fundos de investimentos.

10.4.1. Credores Fornecedores Parceiros:

Os credores fornecedores que continuarem fornecendo à Recuperanda, viabilizando a continuidade de seus negócios e geração de caixa para pagamento de seu passivo, receberá seus créditos de forma acelerada.

Para o recebimento dos valores a título de amortização acelerada, serão utilizados percentuais sobre as novas compras que a Recuperanda efetuar, obedecendo às regras a seguir:

- A. O período dos novos fornecimentos ocorrerá mensalmente e a primeira apuração será calculada sobre as compras realizadas e entregues no primeiro trimestre a partir da data Inicial e as demais sucessivamente a primeira;
- B. Os pagamentos das amortizações aceleradas serão pagos em até 30 dias após o fechamento do trimestre de apuração. Assim, na primeira apuração trimestral, o pagamento poderá ocorrer até o final do quarto mês após a Data Inicial;
- C. Os credores fornecedores que forneçam mercadorias com Prazo Médio inferior a 30 dias, não terão direito a qualquer pagamento acelerado;
- D. Os credores fornecedores que realizarem novos fornecimentos com Prazo Médio mínimo de 30 dias para pagamento, receberão 2% (dois por cento) do valor total dos novos fornecimentos, como pagamento aceleração;
- E. Os credores fornecedores que realizarem novos fornecimentos com Prazo Médio mínimo de 45 dias para pagamento, receberão 2,5% (dois e meio por cento) do valor total dos novos fornecimentos, como pagamento aceleração;
- F. Os credores que realizarem novos fornecimentos com Prazo Médio mínimo de 60 dias para pagamento, receberão 3% (três por cento) do valor total dos novos fornecimentos, como pagamento aceleração;
- G. Os credores fornecedores que realizarem novos fornecimentos com Prazo Médio mínimo de 75 dias para pagamento, receberão 4% (quatro por cento) do valor total dos novos fornecimentos, como pagamento aceleração;
- H. Os pagamentos de amortização acelerada ocorrerão até a quitação integral do credor que participar desta condição;

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

- I. Ressalta-se que a Recuperanda terá a total gerência sobre suas compras, ficando a seu exclusivo critério aceitar ou não as condições de fornecimento (preço, prazo, quantidade, etc.) impostas pelo fornecedor.

10.4.2. Credores Financeiros Parceiros:

Os credores financeiros que se habilitarem a participar desta forma de aceleração de pagamento, destinando novos recursos financeiros através de novos empréstimos e/ou fomentos para a Recuperanda após a Data Inicial, terão direito a 4% (quatro por cento) dos novos recursos para amortização acelerada de seu crédito sujeito aos efeitos da recuperação judicial.

Todas as condições de fornecimento (valor, prazo, taxas, garantias, etc.) destes novos recursos serão livremente negociadas entre a Recuperanda e seus credores, ficando sobre exclusiva gerência da Recuperanda o aceite ou não das condições proposta. Os pagamentos de amortização acelerada ocorrerão até a quitação integral do credor que participar desta condição.

11. PREMISSAS UTILIZADAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS

Seguem as principais premissas utilizadas para projeção de resultados:

- Foram estabelecidas taxas de crescimento observando-se a capacidade produtiva da empresa e perspectivas de mercado para os próximos anos;
- Os impostos sobre vendas foram calculados observando-se a legislação tributária em vigor que se aplica a empresa;
- Os custos variáveis foram projetados de acordo com o crescimento de vendas e produção;
- As despesas administrativas foram calculadas observando-se o histórico da empresa;
- Fica demonstrado também, que os fluxos de caixa gerados são suficientes em sua totalidade para cumprimento dos pagamentos identificados no Plano de Recuperação, desde que aceitos o índice de remuneração da dívida, o deságio e o prazo propostos.

12. OUTRAS PREMISSAS UTILIZADAS NO PLANO

12.1. Dos Credores Extraconcursais e Não Sujeitos:

Quanto aos credores que não se submetam aos efeitos da recuperação judicial, verifica-se haverem aqueles definidos nos Artigos 87 e 84 da LRF - Credores Extraconcursais - e aqueles relacionados no art. 49, §§ 3º e 4º da LRF, aqui designados como Credores Não Sujeitos. Estes credores (Extraconcursais e Não Sujeitos) poderão expressamente aderir ao presente Plano, obedecendo às formalidades e critérios de pagamento na forma e ordem aqui estabelecidas. Nessa hipótese, serão referidos adiante como Credores Extraconcursais Aderentes e Credores Não Sujeitos Aderentes.

Caso os créditos Extraconcursais e/ou Não Sujeitos sejam de natureza trabalhista ou derivados da legislação do trabalho, poderão os mesmos aderir também ao Plano de Recuperação, obedecendo as mesmas formalidades previstas para os demais Aderentes, sendo designados, por questão de especificidade, Credores Trabalhistas Aderentes.

A eventual extraconcursalidade de créditos trabalhistas será definida conforme o respectivo fato gerador tenha ocorrido após o ajuizamento da ação de recuperação judicial, critério este adotado pela LRF, no art. 49. A consolidação do crédito, no período aquisitivo, se verificará pro rata die.

Caso os créditos Extraconcursais e/ou Não Sujeitos sejam de titularidade dos sindicatos de classe de empresa, poderão estes aderir ao Plano de Recuperação, obedecendo as mesmas formalidades previstas para os demais Aderentes, sendo designados, por questão de especificidades, Sindicatos Aderentes.

Para fins de adesão ao presente Plano de Recuperação, os credores Extraconcursais e Não Sujeitos (Credores Extraconcursais Aderentes, Credores Não Sujeitos Aderentes, Credores Trabalhistas Aderentes e Sindicatos Aderentes) deverão manifestar-se expressamente nesse sentido por meio de petição a ser protocolada nos autos do processo de recuperação judicial em até 15 (quinze) dias contados da data do trânsito em julgado da decisão que vem a conceder a recuperação judicial.

A adesão, em qualquer caso, se dará pela totalidade do valor crédito, tomando-se por base, para fins de verificação do quantum, a data da realização da Assembleia Geral de

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.PRMAZZA.COM.BR

Credores, oportunidade em que será apresentada relação com discriminação de todos os créditos passíveis de adesão.

Não havendo AGC, o critério para a adesão será o reconhecimento contábil da dívida em até 15 (quinze) dias contados da data do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial. Importa reforçar que, havendo AGC, o reconhecimento contábil não será suficiente para oportunizar a adesão, devendo ser observado o critério exposto no parágrafo imediatamente precedente.

Explicita-se, por fim, que a adesão não outorgará aos credores aderentes o direito de voto na Assembleia Geral de Credores, tendo em vista a regra expressa do art. 41 da LRF, acima transcrito.

12.2. Retificação da Lista de Credores

Eventuais credores que não constaram da relação de credores estão sujeitos as mesmas regras e condições estabelecidas no presente plano, de acordo com a classe em que estejam enquadrados, após o trânsito em julgado da respectiva habilitação de crédito ou impugnação do crédito.

12.3. Novação da Dívida

A aprovação do plano acarretará por força do disposto no Art. 59 da lei nº 11.101/05 a novação das dívidas sujeitas à recuperação, observando-se ainda os termos do Parágrafo 2º do Art. 61 da lei 11.101/05.

12.4. Quitação e Protestos:

Após o pagamento integral dos créditos nos termos e formas estabelecidos neste Plano, os respectivos valores serão considerados integralmente quitados e o respectivo credor dará a mais ampla, geral, irrevogável e irretroatável quitação, para nada mais reclamar a qualquer título, contra quem quer que seja, sendo inclusive obrigado a fornecer, se o caso, carta de anuência, nos casos de títulos protestados. Os credores também concordam com a imediata suspensão da publicidade dos protestos, enquanto a recuperação estiver sendo cumprida.

12.5. Pagamento aos credores ausentes ou omissos:

Os valores devidos aos Credores nos termos deste Plano serão pagos por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo Credor, por meio de documento de ordem de crédito (DOC) ou de transferência eletrônica disponível (TED).

Os Credores devem informar à recuperanda, via carta registrada enviada ao endereço de sua sede e dirigida à diretoria, ou através do e-mail ri@ibraço.com.br (neste caso exigindo comprovante de recebimento), seus dados bancários para fins de pagamento. A conta deverá obrigatoriamente ser de titularidade do credor, caso contrário deverá obter autorização judicial para pagamento em conta de terceiros.

Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os Credores não terem informado, com no mínimo 30 (trinta) dias de antecedência do vencimento, suas contas bancárias.

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

Caso o credor não forneça os seus dados dentro do prazo dos pagamentos, os valores devidos a este credor determinado ficarão no caixa da empresa.

Em caso do credor não se apresentar até o encerramento do processo, a sentença que encerrar a recuperação judicial provocará a remissão do crédito do credor omissor.

12.6. Descumprimento do Plano:

Eventual mora no descumprimento de qualquer parcela poderá ser purgada no prazo de (90) noventa dias a contar da data de vencimento, sem ônus.

12.7. Medidas Alternativas que Poderão ser Adotadas:

O Grupo Ibraço entende que opera em mercado promissor e as medidas estão perfeitamente incluídas no "rol" elencado pelo artigo 50 da Lei 11.101/05, mas, poderá alternativamente socorrer-se as outras hipóteses elencadas, *in verbis*:

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.PEMAZZA.COM.BR

- I. *Concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas;*
- II. *Cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente;*
- III. *Alteração do controle societário;*
- IV. *Substituição total ou parcial dos administradores do devedor ou modificação de seus órgãos administrativos;*
- V. *Concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e do poder de voto em relação às matérias que o plano especificar;*
- VI. *Aumento do capital social;*
- VII. *Trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados;*
- VIII. *Redução salarial, compensação de horários e redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva;*
- IX. *Dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro;*
- X. *Constituição de sociedade de credores;*
- XI. *Venda parcial dos bens;*
- XII. *Equalização de encargos financeiros relativos a débitos de qualquer natureza, tendo como termo inicial a data da distribuição do pedido de recuperação judicial, aplicando-se inclusive aos contratos de crédito rural, sem prejuízo do disposto em legislação específica;*
- XIII. *Usufruto de empresa;*
- XIV. *Administração compartilhada;*
- XV. *Emissão de valores mobiliários;*
- XVI. *Constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor.*

13. PASSIVO TRIBUTARIO

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

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

Diante deste quadro o 'GRUPO IBRAÇO' efetuou um levantamento de todo o seu passivo fiscal e pretende adotar a eventual parcelamento proposto pelo governo.

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

- Adequação de parcelamento conforme fluxo de caixa e possibilidade de pagamento da empresa;
- Apuração do valor "justo" de cada dívida, aplicando-se a fórmula constitucional de cálculo;
- Medidas jurídicas e administrativas visando recuperação de tributos.

14. FALÊNCIA

Hipóteses de decretação da falência:

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

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

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

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

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

15. ALTERAÇÃO DO PLANO E PERMISSÕES

Entende o "GRUPO IBRAÇO" que, como costumadamente tem ocorrido em outras Recuperações Judiciais, outras formas alternativas de recuperação da empresa e de pagamento aos credores podem ser propostas, alteradas ou mesmo viabilizadas na Assembleia Geral de Credores, observadas as disposições previstas na Lei 11.101/05.

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

Entretanto, com absoluta segurança, os administradores do "GRUPO IBRAÇO" entendem que a forma proposta no presente Plano é a melhor dentre as previstas em lei, a mais factível e a que realmente preserve os interesses dos credores, eis que possibilita o pagamento de seus créditos.

13

16. NOTA DE ESCLARECIMENTO

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela PEM Consultoria Ltda (Mazza Soluções Empresariais), na elaboração deste Plano de Recuperação deram-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela Recuperanda. Estas informações de responsabilidade da Recuperanda alimentaram o modelo de projeções financeiras desenvolvido, indicando o potencial de geração de caixa da empresa e, conseqüentemente, a capacidade de amortização da dívida.

Deve-se notar que o estudo da viabilidade econômico-financeira se fundamentou na análise dos resultados projetados e contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto a sua efetivação, pois depende parcialmente de fatores externos a gestão da empresa.

As projeções foram realizadas com base em informações da própria empresa e das expectativas em relação ao comportamento de mercado, preços, máquinas (produção), estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo.

Assim, as mudanças nas conjunturas econômicas, nacionais e internacionais, bem como no comportamento das proposições consideradas, refletirão nos resultados apresentados neste trabalho.

17. CONCLUSÃO E RESUMO

O Plano de Recuperação Judicial ora proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/05, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial do "GRUPO IBRAÇO".

O presente Plano cumpre a finalidade da lei, de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de projeções, comprovando a probabilidade de pagamento aos credores. Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstre a viabilidade econômica do "GRUPO IBRAÇO", através de projeção financeira que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica.

Os conceitos que foram aplicados têm por objetivo fazer com que o "GRUPO IBRAÇO" quite os créditos trabalhistas, os credores com garantia real e a classe quirografária, o que facilitará a superação da atual situação de crise.

Foram utilizados no presente plano metodologias de avaliação da viabilidade econômico-financeira praticadas pelo mercado de acordo com regras de finanças reconhecidas internacionalmente.

Importante ainda salientar que pela proposta de reestruturação apresentada serão revertidos, aos credores, a quase totalidade da geração de caixa do "GRUPO IBRAÇO", até o cabal pagamento de todos os créditos relacionados nesta recuperação.

Ainda cumpre notar que um dos expedientes recuperatórios, ao teor do Artigo 53 da referida lei, é a 'reorganização administrativa', o que de fato já vem ocorrendo no "GRUPO IBRAÇO".

Desta forma, considerando que a recuperação financeira do "GRUPO IBRAÇO" é medida que trará benefícios à sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras, comerciais e de reestruturação interna, em conjunto com o alongamento do prazo para pagamento dos débitos, são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios. Entendemos que, ao teor da Lei nº 11.101/05 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, o presente plano apresenta-se como a melhor solução para a continuidade da empresa no mercado brasileiro.

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

EMPRESA DE CAPITAL ABERTO

18. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (DRE)

	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
RECEITA BRUTA DE VENDAS E SERVIÇOS	35.218.576	37.095.316	36.993.384	40.963.000	42.462.680	44.844.642	46.918.931	49.088.221	51.319.817	53.734.895	56.220.576	58.820.734	61.495.420	64.248.418	67.078.412	69.983.418	72.963.418	75.998.418	79.088.418	82.233.418	85.438.418	88.693.418	91.998.418	95.353.418	98.758.418	102.213.418
(1) IMPOSTOS	(3.213.913)	(3.215.485)	(3.217.545)	(3.219.605)	(3.221.665)	(3.223.725)	(3.225.785)	(3.227.845)	(3.229.905)	(3.231.965)	(3.234.025)	(3.236.085)	(3.238.145)	(3.240.205)	(3.242.265)	(3.244.325)	(3.246.385)	(3.248.445)	(3.250.505)	(3.252.565)	(3.254.625)	(3.256.685)	(3.258.745)	(3.260.805)	(3.262.865)	(3.264.925)
Preço líquido	25.994.663	27.379.891	24.780.809	30.234.502	31.636.297	33.620.917	34.693.146	35.860.376	38.089.912	40.502.930	43.016.551	45.584.691	48.247.275	50.988.213	53.806.167	56.740.093	59.791.973	62.963.023	66.254.408	69.667.843	73.204.428	76.876.163	80.684.263	84.628.418	88.708.418	92.924.418
(2) CUSTO MERCADORIAS VENDIDAS	(15.367.259)	(16.166.151)	(17.027.800)	(17.959.751)	(18.973.344)	(19.717.091)	(20.697.953)	(21.794.940)	(22.837.704)	(23.994.289)	(25.224.838)	(26.528.751)	(27.899.165)	(29.339.189)	(30.849.233)	(32.429.307)	(34.079.421)	(35.799.575)	(37.589.769)	(39.449.993)	(41.380.247)	(43.380.531)	(45.450.845)	(47.591.189)	(49.802.563)	(52.084.977)
Lucro Bruto	10.627.404	11.213.740	7.753.009	12.274.751	13.662.952	13.903.826	14.495.193	14.065.436	15.252.200	15.278.641	15.791.726	16.045.940	16.408.110	16.749.024	17.066.934	17.310.788	17.502.498	17.692.548	17.881.639	18.069.814	18.257.189	18.444.564	18.631.939	18.819.314	19.006.689	19.194.064
(3) DESPESAS DE VENDAS	(3.807.192)	(4.010.549)	(4.216.305)	(4.429.830)	(4.635.662)	(4.810.994)	(5.075.490)	(5.310.778)	(5.557.056)	(5.814.652)	(6.084.166)	(6.366.340)	(6.661.814)	(6.970.188)	(7.291.962)	(7.626.636)	(7.974.710)	(8.336.684)	(8.712.958)	(9.103.932)	(9.509.906)	(9.931.280)	(10.368.454)	(10.821.828)	(11.291.902)	(11.779.276)
(4) DESPESAS GERAIS/ADMINISTRATIVAS	(2.390.400)	(2.329.043)	(2.670.670)	(2.877.556)	(2.918.434)	(3.106.356)	(3.261.674)	(3.424.757)	(3.595.595)	(3.775.795)	(3.964.583)	(4.162.814)	(4.370.585)	(4.588.816)	(4.817.587)	(5.056.918)	(5.306.809)	(5.567.260)	(5.838.371)	(6.120.142)	(6.413.573)	(6.718.664)	(7.035.415)	(7.363.826)	(7.703.897)	(8.055.628)
(5) OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS	(965.712)	(1.041.108)	(1.121.863)	(1.208.747)	(1.300.539)	(1.399.793)	(1.507.052)	(1.623.041)	(1.748.478)	(1.884.189)	(2.030.272)	(2.186.819)	(2.353.934)	(2.531.726)	(2.720.305)	(2.929.778)	(3.150.155)	(3.381.532)	(3.623.909)	(3.877.286)	(4.141.663)	(4.417.040)	(4.703.417)	(5.000.794)	(5.319.171)	(5.648.548)
Lucro Operacional	3.464.742	3.812.945	3.744.872	3.868.719	3.952.295	4.025.282	4.088.571	4.130.708	4.174.283	4.222.538	4.270.793	4.319.128	4.367.463	4.415.808	4.464.153	4.512.508	4.560.863	4.609.218	4.657.573	4.705.928	4.754.283	4.802.638	4.850.993	4.899.348	4.947.703	4.996.058
(6) RECEITAS FINANCEIRAS																										
(7) DESPESAS FINANCEIRAS	(1.432.743)	(1.597.813)	(1.583.794)	(1.662.520)	(1.738.463)	(1.813.786)	(1.900.757)	(1.987.553)	(2.078.393)	(2.173.995)	(2.272.820)	(2.374.879)	(2.479.174)	(2.584.704)	(2.691.467)	(2.800.463)	(2.911.694)	(3.025.160)	(3.140.871)	(3.268.826)	(3.399.026)	(3.531.471)	(3.666.160)	(3.803.095)	(3.942.276)	(4.083.701)
Lucro Líquido	2.031.999	2.215.132	2.161.078	2.206.199	2.213.832	2.211.496	2.187.814	2.143.155	2.095.890	2.048.543	1.999.973	1.949.254	1.897.289	1.844.124	1.789.686	1.734.045	1.677.293	1.619.541	1.560.790	1.500.967	1.440.082	1.378.137	1.315.142	1.251.147	1.187.152	1.122.157
Resultado Líquido do Exercício	2.031.999	2.215.132	2.161.078	2.206.199	2.213.832	2.211.496	2.187.814	2.143.155	2.095.890	2.048.543	1.999.973	1.949.254	1.897.289	1.844.124	1.789.686	1.734.045	1.677.293	1.619.541	1.560.790	1.500.967	1.440.082	1.378.137	1.315.142	1.251.147	1.187.152	1.122.157
IRPJ/COF	(163.571)	(169.436)	(179.815)	(187.663)	(197.882)	(209.485)	(200.300)	(200.879)	(200.213)	(198.137)	(194.446)	(188.887)	(183.328)	(177.769)	(172.210)	(166.651)	(161.092)	(155.533)	(149.974)	(144.415)	(138.856)	(133.297)	(127.738)	(122.179)	(116.620)	(111.061)
Lucro Disponível	1.868.428	2.045.696	1.981.263	2.018.536	2.015.950	2.002.011	1.987.514	1.942.875	1.895.677	1.850.406	1.801.527	1.748.367	1.691.960	1.634.355	1.575.466	1.515.394	1.454.200	1.391.948	1.328.615	1.264.172	1.198.626	1.131.891	1.064.404	996.207	927.212	857.217
Resultado Disponível do Exercício	1.868.428	2.045.696	1.981.263	2.018.536	2.015.950	2.002.011	1.987.514	1.942.875	1.895.677	1.850.406	1.801.527	1.748.367	1.691.960	1.634.355	1.575.466	1.515.394	1.454.200	1.391.948	1.328.615	1.264.172	1.198.626	1.131.891	1.064.404	996.207	927.212	857.217
Resultado Disponível Acumulado	1.868.428	4.091.392	6.072.655	8.091.191	10.147.141	12.239.637	14.367.551	16.530.706	18.729.095	20.963.601	23.234.128	25.542.795	27.889.755	30.275.070	32.698.736	35.159.850	37.658.413	40.194.513	42.768.188	45.379.429	48.028.244	50.715.644	53.442.639	56.209.339	59.016.044	61.862.759
Resultado Disponível Acumulado até 31/12/2024	1.868.428	4.091.392	6.072.655	8.091.191	10.147.141	12.239.637	14.367.551	16.530.706	18.729.095	20.963.601	23.234.128	25.542.795	27.889.755	30.275.070	32.698.736	35.159.850	37.658.413	40.194.513	42.768.188	45.379.429	48.028.244	50.715.644	53.442.639	56.209.339	59.016.044	61.862.759

R

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

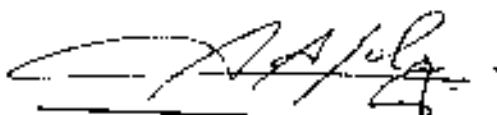
19. DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (DFC)

	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015			
ENTRADA NO CAIXA	55.139.576	37.095.336	33.493.354	40.963.010	41.067.080	44.849.642	46.010.831	49.048.823	51.339.817	53.734.886	56.280.506	58.820.734
TOTAL DAS ENTRADAS	55.139.576	37.095.336	33.493.354	40.963.010	41.067.080	44.849.642	46.010.831	49.048.823	51.339.817	53.734.886	56.280.506	58.820.734
(1) PAGTO MATERIA PRIMA E INSUMOS	19.135.432	20.086.209	23.396.156	21.274.445	23.697.306	24.959.226	25.660.132	26.703.587	27.289.312	28.926.267	30.099.434	
(2) PAGTO PESSOAL, INQUILINATOS, BENEFÍCIOS	3.119.265	3.605.308	3.813.315	4.252.144	4.616.100	5.011.829	5.442.120	5.370.225	6.439.305	6.473.076	7.573.488	8.230.246
(3) PAGTO DESPESAS GERENCIAIS, ADMINISTRATIVAS	2.380.400	2.529.043	2.670.670	2.817.556	3.005.356	3.261.674	3.424.757	3.595.495	3.775.735	3.964.585	4.162.814	
(4) PAGTO DESPESAS COMERCIAIS	1.495.743	1.379.033	1.680.286	1.744.409	1.815.870	1.929.561	2.091.587	2.188.784	2.291.556	2.396.069	2.509.562	
(5) PAGTO DESPESAS LOGÍSTICAS	1.908.407	2.481.510	1.536.019	2.595.227	2.699.788	3.019.852	3.218.381	3.267.272	3.523.695	3.486.177	3.856.744	
(6) PAGTO DE FISCAS FINANCEIRAS	2.432.283	1.907.843	1.585.734	1.672.570	1.739.483	1.817.286	1.900.257	1.987.353	2.078.583	2.173.395	2.272.820	2.376.529
(7) PAGTO IMPOSTOS/CONTRIBUIÇÕES	3.225.557	3.440.783	3.658.349	3.895.331	4.122.401	4.357.753	4.592.204	4.245.093	5.110.283	5.387.650	5.678.383	5.992.666
(8) PAGTO PASSIVO TRIBUTÁRIO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(9) PAGTO PASSIVO TRABALHISTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DAS SAÍDAS	33.766.384	37.095.336	37.095.336	37.095.336	37.095.336	37.095.336	37.095.336	37.095.336	37.095.336	37.095.336	37.095.336	37.095.336
TOTAL DAS VARIÁVEIS PATRIMONIAIS	21.373.192	0	-3.602.000	3.869.674	3.971.744	7.754.306	9.915.497	11.953.488	14.144.480	16.639.550	19.185.170	21.725.398
Saldo Inicial das Variáveis Patrimoniais	1.241.788	20.131.400	21.733.400	23.603.074	27.574.818	35.329.124	44.244.621	52.198.116	66.342.960	80.482.440	94.617.610	118.843.008
Saldo Final das Variáveis Patrimoniais	2.483.580	20.131.400	18.131.400	27.472.748	31.546.562	43.083.430	54.160.118	64.151.604	80.527.440	97.121.990	113.802.780	140.568.346
(1) PAGTO DESPESAS DE EXPANSÃO DE NEGÓCIOS	467.568	495.338	573.368	437.468	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368
(2) CREDENCIAMENTO DE PESSOAL TEMPORÁRIA	1.100.000											
(3) CREDENCIAMENTO DE PESSOAL ADMINISTRATIVA	220.709	127.348	231.684	231.684	263.228	263.228	263.228	263.228	263.228	263.228	263.228	263.228
(4) CREDENCIAMENTO DE PESSOAL OPERACIONAL	3.108.735	1.141.006	1.680.536	1.251.897	1.325.829	1.321.807	1.307.490	1.307.490	1.291.513	1.242.280	1.187.931	1.109.292
TOTAL DAS SAÍDAS DE ATIVIDADES DE INVESTIMENTO	5.997.012	1.663.692	2.485.594	1.921.046	1.932.425	1.930.425	1.930.425	1.930.425	1,930,425	1,930,425	1,930,425	1,930,425
Saldo Inicial das Atividades de Investimento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Final das Atividades de Investimento	5.997.012	1.663.692	2.485.594	1.921.046	1.932.425	1.930.425	1.930.425	1.930.425	1,930,425	1,930,425	1,930,425	1,930,425
(1) SALDO DO CAIXA E EQUIV. PATRIMONIAIS	1.241.788	20.131.400	21.128.806	25.551.700	29.642.343	33.398.697	37.317.404	40.264.684	44.352.480	48.544.230	52.836.940	57.168.674
(2) PAGTO DESPESAS DE EXPANSÃO DE NEGÓCIOS												
(3) CREDENCIAMENTO DE PESSOAL TEMPORÁRIA												
(4) CREDENCIAMENTO DE PESSOAL ADMINISTRATIVA												
(5) CREDENCIAMENTO DE PESSOAL OPERACIONAL												
TOTAL DAS SAÍDAS DE ATIVIDADES DE OPERAÇÃO	467.568	495.338	573.368	437.468	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368
Saldo Inicial das Atividades de Operação	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Final das Atividades de Operação	467.568	495.338	573.368	437.468	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368	343.368
(1) CREDENCIAMENTO DE PESSOAL TEMPORÁRIA												
(2) CREDENCIAMENTO DE PESSOAL ADMINISTRATIVA												
(3) CREDENCIAMENTO DE PESSOAL OPERACIONAL												
TOTAL DAS SAÍDAS DE ATIVIDADES FINANCEIRAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Inicial das Atividades Financeiras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Final das Atividades Financeiras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Inicial do Balanço Patrimonial	1.241.788	20.131.400	21.128.806	25.551.700	29.642.343	33.398.697	37.317.404	40.264.684	44.352.480	48.544.230	52.836.940	57.168.674
Saldo Final do Balanço Patrimonial	2.483.580	20.131.400	18.131.400	27.472.748	31.546.562	43.083.430	54.160.118	64.151.604	80.527.440	97.121.990	113.802.780	140.568.346

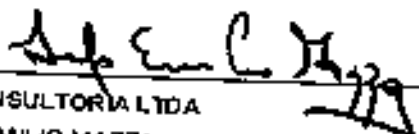
MAZZA SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

WWW.MAZZA.COM.BR

Mirassol (SP), 25 de novembro de 2013.



IBRÃO - IND. BRAS. ARTEFATOS MADEIRA E AÇO LTDA.
JOSE ANGELO RODRIGUES SALGUEIRO
REPRESENTANTE LEGAL
CPF: 782.079.487-87



PEM CONSULTORIA LTDA
PAULO EMILIO MAZZA
CRA/SP: 105.808



PEM CONSULTORIA LTDA
FERNANDO ANTONIO DE CARVALHO FILHO
CORECON/SP (2ª REGIÃO): 32.126