

**EXCELENTÍSSIMO SENHOR DOUTOR JUIZ DE DIREITO DA E. VARA ÚNICA
DA COMARCA DE IACANGA- ESTADO DE SÃO PAULO**

Processo sob n.º 1000402-90.2017.8.26.0027

EMPRESA BRASILEIRA DE ESQUADRIAS LTDA. – EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL, já devidamente qualificada, por seus advogados que esta subscrevem, nos autos da presente **RECUPERAÇÃO JUDICIAL** em epígrafe, vem, respeitosamente, à presença de Vossa Excelência, requerer a tempestiva juntada do **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, demonstrando sua plena capacidade de se recuperar, cumprindo na íntegra o art. 53, caput, da Lei nº 11.101/2005.

Termos em que, pede deferimento.

De Campinas para Iacanga, 04 de agosto de 2017.

OTTO WILLY GÜBEL JÚNIOR
OAB/SP 172.947

CAMILA C. FACIO SERRANO
OAB/SP 329.487

ARTHUR FONSECA CESARINI
OAB/SP 345.711

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

EMPRESA BRASILEIRA DE ESQUADRIAS LTDA



ÚNICA VARA CÍVEL DE IACANGA-SP

Processo sob nº 1000402-90.2017.8.26.0027

“É uma ponte, que nos leva do local onde estamos para o local onde pretendemos chegar. É preciso ter a noção exata de onde estamos e entender por qual razão viemos parar nesse ponto indesejado. Em que ponto nos perdemos, como isso aconteceu, o que poderíamos ter feito para evitar? São questões sem as quais se corre o risco de arquitetar-se uma solução equivocada, pois a ponte estará sendo projetada para sair de outro local, que não é aquele onde nos encontramos. Em segundo lugar, deve-se considerar para onde queremos ir e avaliar como poderemos efetuar nossa travessia, com quais recursos podemos contar”
(Aristides Malheiros, sobre o que é o PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL)

Índice

I. SUMÁRIO	04
I.1. Comentários Iniciais	04
I.2. Sumário das Medidas e Objetivos Básicos	04
I.3. Breve histórico da EBEL	11
I.4. Causas da crise	13
II. VIABILIDADE ECONÔMICA DA EBEL (Art. 53, II, da LRE)	19
II.1. O negócio da EBEL	20
III. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (Art. 53, I da LRE)	25
III.1. Premissas Básicas	25
III.2. FASE 1 – PRATA	28
III.3. FASE 2 - OURO	32
III.4. Medidas Gerais Necessárias	34
III.4.a. Medidas Administrativas	34
III.4.b. Desalavancagem	36
III.4.c Diminuição dos custos	38
III.4.d Reestruturação do mix de vendas	38
IV. SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ	38
V. DO PAGAMENTO AOS CREDITORES	38
V.1. CREDITORES TRABALHISTAS	38
V.2. CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS E ME OU EPP	40
V.3. LEILÃO REVERSO	42
V.4. DIP FINANCING	43
VI -DISPOSIÇÕES GERAIS QUANTO AO PAGAMENTO DOS CREDITORES	46
VI.1. Novação	47
VI.2. Anuência dos Creditores	47
VI.3. Melhor interesse dos Creditores	47
VI.4. Distribuições	47
VI.5. Regras de Distribuição	47
VI.6. Pagamento Máximo	48
VI.7. Forma de Pagamento	48
VI.8. Informação das Contas Bancárias	48
VI.9. Início dos Pagamentos	48
VI.10. Data do Pagamento	48
VI.11. Valores	49
VI.12. Créditos Ilíquidos	49
VI.13. Contingências	49
VI.14. Alocação dos Valores	49
VI.15. Novos Créditos	50
VI.16. Créditos Majorados	50
VI.17. Créditos Reclassificados	50
VI.18. Compensação	51
VI.19. Créditos em Moeda Estrangeira	51
VI.20. Quitação	51

VII - EFEITOS DO PLANO	52
VII.1. Vinculação do Plano	52
VII.2. Modificação do Plano na Assembleia de Credores	52
VII.3. Descumprimento do Plano	52
VIII - DISPOSIÇÕES GERAIS	52
VIII- Contratos Existentes	52
VIII - Divisibilidade das Previsões do Plano	53
VIII - Encerramento da Recuperação Judicial	53
VIII- Cessões de Créditos	53
VIII - Sub-Rogações	53
VIII - Lei Aplicável	53
VIII - Eleição de Foro	53
IX. CONCLUSÃO	54
ANEXO I – PLANILHA DE DEMONSTRAÇÃO DA APLICAÇÃO DO PLANO	
ANEXO II – LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO	
ANEXO III – LAUDO DE AVALIAÇÃO DOS BENS	

I. SUMÁRIO

I.1. Comentários Iniciais

EMPRESA BRASILEIRA DE ESQUADRIAS LTDA. – EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL, pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no CNPJ/MF sob nº 59.691.907/0001-97, com principal estabelecimento na cidade de Jacanga, Estado de São Paulo, à Avenida Perimetral, nº 110, Bairro Distrito Industrial, CEP nº 17180-000, apresentam, com fundamento ao artigo 170 da Constituição Federal de 1988, bem ainda, de acordo com os artigos 50 e 53 da Lei 11.101/05, o seu PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

A elaboração do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL foi um trabalho escarpado dos Diretores da Empresa, dos seus Profissionais de gestão, dos Profissionais da renomada Consultoria SAGG CONSULTORIA EM FINANÇAS e dos advogados e profissionais da OTTO GÜBEL SOCIEDADE DE ADVOGADOS.

O presente Plano de Recuperação é constituído desta peça, subdividida nos tópicos apresentados no índice e instruída com LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO e LAUDO DE AVALIAÇÃO DOS ATIVOS, cumprindo assim, na íntegra, o artigo 53 da LRE.

I.2. Sumário das Medidas e Objetivos Básicos

A RECUPERAÇÃO JUDICIAL da EBEL terá o objetivo de reestruturar e recuperar a empresa, com a finalidade de gerar caixa positivo para pagamento dos Credores através das seguintes premissas:

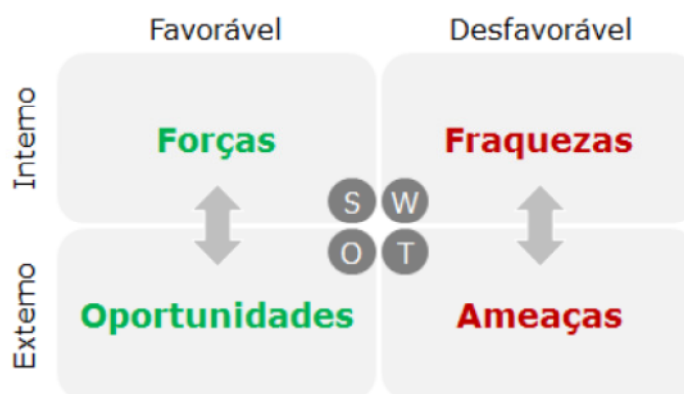
- Cumprimento do espírito norteador da Lei 11.101 de 2005, qual seja, a manutenção de empresas viáveis e a continuidade da atividade empresarial;
- Superação da momentânea dificuldade econômico-financeira;
- Tratamento justo e equilibrado aos Credores;

Todo o Plano de Recuperação foi idealizado com base em discussões sobre erros e acertos da Gestão e Administração até o pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL. Foi realizada uma

detalhada análise “SWOT” da EBEL, identificando suas FORÇAS, OPORTUNIDADES, FRAQUEZAS e AMEAÇAS, e, esta análise foi o ponto de partida de elaboração do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO.

A análise “SWOT” representa a avaliação global das forças, fraquezas, oportunidades e Ameaças, vem das iniciais das palavras inglesas Strengths (forças), Weaknesses (fraquezas), Opportunities (oportunidades) e Threats (ameaças), tem o escopo analisar justamente estes pontos, confrontando, AMEAÇAS X OPORTUNIDADES, e FORÇAS X FRAQUEZAS, da seguinte forma:

Matriz SWOT



- ✓ **Ameaças e oportunidades** – Análise do ambiente externo à organização em busca de ameaças e oportunidades. Trata-se do estudo do que está fora do controle da empresa, mas que afeta diretamente o negócio. Entre as forças a serem consideradas estão os fatores demográficos, econômicos, históricos, políticos, sociais, tecnológicos, sindicais, legais, tributários, fatos príncipes, etc.
- ✓ **Forças e fraquezas** - Trata dos pontos fortes e fracos da empresa. A Análise “SWOT” é um sistema simples para posicionar ou verificar a posição estratégica da empresa no ambiente em questão. A técnica é creditada a Albert Humphrey, que liderou um projeto de pesquisa na Universidade de Stanford nas décadas de 1960 e 1970, usando dados da revista Fortune das 500 maiores corporações.

Neste compasso, nota-se que esta análise permite identificar as oportunidades e ameaças dentro das empresas, sendo totalmente oportuno que no momento de reestruturação e readequação de seu passivo, a EBEL olhe para fora (ambiente externo) e note as oportunidades existentes e, por meio delas, obviamente obtenha lucro suficiente para saldar seu passivo ao longo do tempo.

Ademais, é necessário que seja feita também uma análise do ambiente interno da empresa, sendo fundamental que a EBEL avalie suas forças e fraquezas internas.

As quatro variáveis da análise “SWOT” são de extrema importância para o PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, sem ela, dificilmente, será atingindo o objetivo de reconhecer as fraquezas e defeitos das empresas, e corrigi-las, preparando as empresas para os eventos externos, seja para o seu benefício ou para evitar que atrapalhem o bom andamento das atividades empresariais.

Veja-se que as decisões devem ser tomadas de forma a realçar as forças e deve-se tentar minimizar ao máximo as fraquezas, sendo assim a análise “SWOT” produz uma capacidade de visualização clara e transparente, tanto externa como interna da organização. Essencialmente, ela objetiva possibilitar ao gestor maximizar os pontos fortes, minimizar os pontos fracos, tirar proveito das oportunidades e se proteger das ameaças.

Neste sentido, foi traçada a seguinte análise da EBEL:

ANÁLISE SWOT

FORÇAS	Nota		Peso		Geral	FRAQUEZAS	Nota		Peso		Geral
Marca reconhecida	Concordo Totalmente	5	Muito Importante	2		Marca desconhecida	Discordo Totalmente	1	Muito Importante	2	
Diferencial inovador	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5		Sem diferencial competitivo	Não Concordo e nem Discordo	3	Muito Importante	2	
Tecnologia própria	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5		Tecnologia compartilhada ou copiada	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5	
Qualidade do produto	Concordo Totalmente	5	Muito Importante	2		Baixa qualidade do produto	Discordo Totalmente	1	Muito Importante	2	

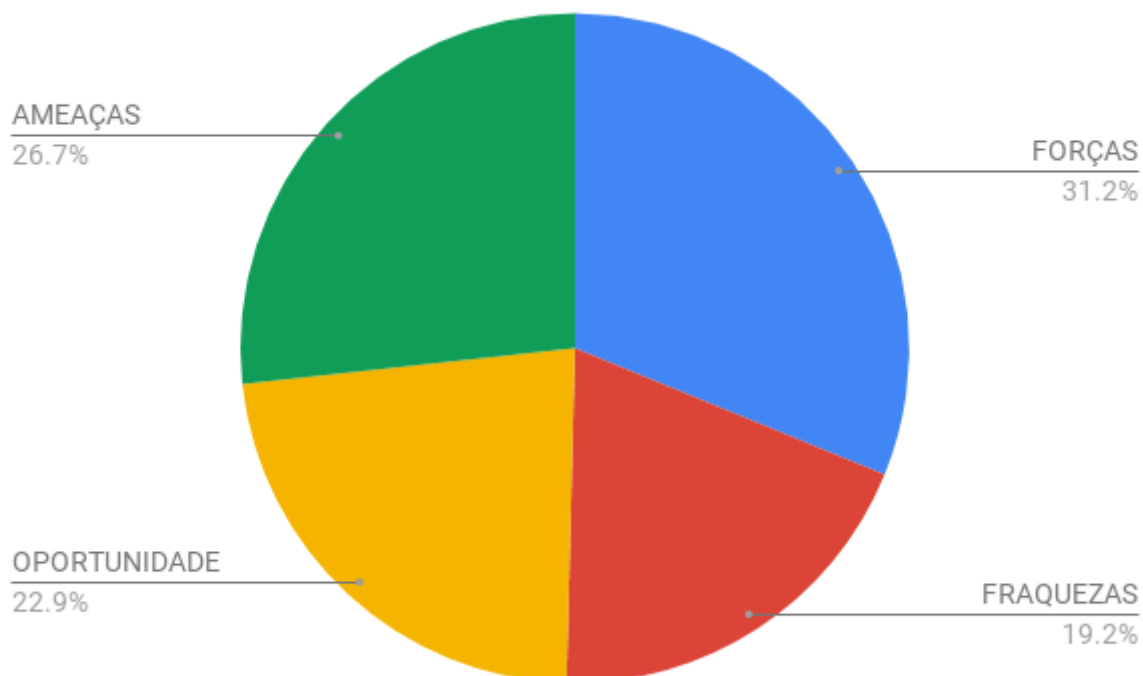
Plano de Recuperação Judicial – EBEL

Portfólio de produtos/serviços variado	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5	Ausência de novos produtos/serviços	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5
Baixo custo	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5	Alto custo	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5
Colaboradores com competências singulares	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5	Colaboradores com competências singulares	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5
Localização privilegiada	Não Concordo e nem Discordo	3	Importante	1,5	Dependente de conhecimentos específicos	Discordo Parcialmente	2	Sem Importância	1
Infra estrutura adequada	Concordo Parcialmente	4	Muito Importante	2	Pouca variedade de produtos/serviços	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5
Canais de venda diversos	Concordo Totalmente	5	Muito Importante	2	Poucos canais de venda	Discordo Totalmente	1	Muito Importante	2
Eficiência operacional	Não Concordo e nem Discordo	3	Importante	1,5	Atendimento ao cliente deficitário	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5
Turnover de colaboradores	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5	Má gestão	Não Concordo e nem Discordo	3	Muito Importante	2
Base de clientes	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5	Dependente de poucos clientes	Discordo Totalmente	1	Muito Importante	2
Recursos financeiros	Discordo Parcialmente	2	Muito Importante	2	Recursos financeiros escassos	Concordo Totalmente	5	Muito Importante	2
Escalabilidade	Concordo Parcialmente	4	Muito Importante	2	Trabalha homem hora	Não Concordo e nem Discordo	3	Importante	1,5
Responsabilidade Socioambiental	Não Concordo e nem Discordo	3	Sem Importância	1	Prejudicial social ou ambiental	Não Concordo e nem Discordo	3	Sem Importância	1
				98					60,5

OPORTUNIDADES	Nota	Peso	Geral		AMEAÇAS	Nota	Peso	Geral	
Mercado inexplorado	Discordo Totalmente	1	Importante	1,5	Mercado saturado	Não Concordo e nem Discordo	3	Importante	1,5
Parcerias estratégicas	Não Concordo e nem Discordo	3	Muito Importante	2	Poucos parceiros	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5
Poucos concorrentes	Discordo Totalmente	1	Importante	1,5	Novos concorrentes	Discordo Parcialmente	2	Muito Importante	2
Políticas governamentais favoráveis	Discordo Totalmente	1	Muito Importante	2	Políticas públicas / Leis prejudiciais	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5
Avanço tecnológico	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5	Substituição tecnológica	Não Concordo e nem Discordo	3	Importante	1,5
Redução de taxas	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5	Entrada de multinacionais no país	Discordo Totalmente	1	Importante	1,5
Ambiente colaborativo	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5	Aumento do custo de mão de obra	Concordo Totalmente	5	Importante	1,5
Grandes acontecimentos	Não Concordo e nem Discordo	3	Sem Importância	1	Flutuação do dólar	Concordo Totalmente	5	Muito Importante	2
Interesse geral por iniciativas socioambientais	Não Concordo e nem Discordo	3	Sem Importância	1	Desinteresse geral pelo setor de atuação da empresa	Não Concordo e nem Discordo	3	Importante	1,5
Nova linha de produtos	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5	Dificuldade de inovar	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5

Recursos essenciais abundantes	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5	Recursos essenciais escassos e caros	Concordo Parcialmente	4	Muito Importante	2
Novos segmentos de clientes entrando no mercado	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5	Segmento de clientes reduzindo	Não Concordo e nem Discordo	3	Importante	1,5
Crescimento do mercado	Discordo Parcialmente	2	Muito Importante	2	Estagnação do mercado	Concordo Parcialmente	4	Muito Importante	2
Oferta para mercados emergentes	Concordo Parcialmente	4	Muito Importante	2	Impossibilidade de oferta para novos mercados	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5
Poucas barreiras para desenvolvimento	Discordo Parcialmente	2	Muito Importante	2	Muitas barreiras para desenvolvimento	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5
Facilidade de conseguir informações de público alvo	Concordo Parcialmente	4	Importante	1,5	Dificuldade de conseguir informações de público alvo	Discordo Parcialmente	2	Importante	1,5
72					84				

A seguir segue o resultado gráfico da análise, indicando que as FORÇAS e OPORTUNIDADES da EBEL realmente viabilizam sua RECUPERAÇÃO, sendo que, suas ameaças deverão ser administradas a ponto de não anular suas forças, veja-se:



Resta muito claro, pelo resultado demonstrado acima, que a EBEL é viável, possui respeitável vantagem em forças e oportunidades, poucas fraquezas, sendo que, na verdade, a conclusão

que se chegou é que a crise financeira pela qual ela atravessou foi em virtude das AMEAÇAS não somente de mercado, mas também em virtude do “Custo Brasil” e da escassez de capital de giro, pontos estes que estão sendo revistos e aplicados no presente PLANO, para total reestruturação da empresa.

Assim, os estudos, e a série de medidas aqui propostas, terão o condão de anular ou diminuir as ameaças, e, de outra parte, fazer com que a EBEL consiga exaurir suas forças e oportunidades, destacando, que o presente se trata de uma concatenação de ideias, princípios jurídicos, financeiros e econômicos, com um único objetivo, qual seja, atingir a essência da LEI nº 11.101/05, que sem sombra de dúvidas está muito bem formalizada no seu artigo 47, *in literis*:

Art. 47. A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

Identificar os ERROS, visualizar os ACERTOS e OPORTUNIDADES, e trabalhar com eficácia e eficiência para o futuro é a ESSÊNCIA de um Plano de Recuperação Judicial.

Vale lembrar, que o PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL é um cruzamento de interesses (função social da empresa, interesses dos credores, estímulo à atividade econômica), que não pode ser apenas quantitativo (considerados sob o enfoque de valor em dinheiro a ser satisfeito no curso da recuperação), mas sim, qualitativo, inclusive, porque a Lei de Recuperação Judicial não criou ou inovou qualquer direito, mas simplesmente, consagrou princípios já insculpidos no artigo 170 da Constituição Federal, conforme pode-se notar abaixo:

- (i) livre iniciativa econômica (art. 1º, IV e art. 170, C.F.) e liberdade de associação (art. 5º, XX, C.F.);

- (ii) propriedade privada e função social da propriedade (art. 170, I e II, C.F.);
- (iii) sustentabilidade sócio-econômica (valor social do trabalho, defesa do consumidor, defesa do meio ambiente, redução de desigualdade e promoção do bem-estar social, art.170, caput e incisos V, VI, VII, C.F.);
- (iv) livre concorrência (art. 170, IV, C.F.);
- (v) tratamento favorecido ao pequeno empreendedor (art.170, IX, C.F.).

Assim sendo, a construção do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, deve ser celebrada segundo sua capacidade (operacional, econômica e financeira) de atendimento dos interesses que vêm priorizados pela norma legal e constitucional, nomeadamente os interesses do trabalhador, de consumidores, de agentes econômicos com os quais o empresário se relaciona, incluindo-se no último a comunhão de seus credores (principalmente aqueles considerados estratégicos para a atividade empresarial, como credores financeiros e comerciais, incluindo-se fornecedores de produtos e serviços) e, enfim, de interesses da própria coletividade.

Toda a análise da empresa, os erros e acertos, as forças SWOT, o histórico mercadológico, compõem conceitualmente o PLANO DE RECUPERAÇÃO, usando a analogia da lição filosófica de Aristides Malheiros, é impossível elaborar um PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, ou melhor, a *“ponte, que nos leva do local onde estamos para o local onde pretendemos chegar”*, sem saber onde se errou, onde se acertou, e o que há de se fazer para corrigir a rota.

As medidas deste plano, se bem aplicadas e gerenciadas (se a travessia for correta), certamente influenciarão positivamente no giro empresarial das empresas e, com o esforço de seus sócios e de todos os seus *“stakeholders”*, recuperarão a empresa, retomando-se seu crescimento, pagando seu passivo, e, ainda, mantendo-a no mercado gerando empregos,

recolhendo tributos, movimentando a economia local, enfim, cumprindo, assim, na íntegra, o espírito norteador da Lei nº 11.101/05.

I.3. Breve histórico da EBEL

A EBEL foi fundada no ano de 1988, atuando, portanto, há 29 anos no mercado de industrialização e comércio de esquadrias de alumínio, atendendo a todo o Brasil, sendo nacionalmente conhecida por sua logomarca “EBEL” e como uma das maiores fabricantes de portas e janelas de alumínio do país.



Como todo negócio, a empresa começou pequena, através do sonho e dedicação de seus administradores, que nunca mediram esforços para elevar seus negócios, expandir clientes, trabalhar arduamente e conseguir posicionar a empresa em nível nacional.

Atualmente, o parque fabril da EBEL, na cidade de Jacanga-SP, onde está concentrada sua produção, negócios e etc., possui uma área construída de 14.669 m² e área total de 27.856m², com plena capacidade de ampliação, visando sempre seu crescimento, em busca de beneficiar seus clientes, lojas e construtores de todo o país.



Assim, a EBEL consolidou-se no mercado, sempre atuando de maneira competente e significativa, procurando trazer inúmeros benefícios aos seus clientes, com produtos de qualidade, *design* e preço justo.

A EBEL tem como missão o oferecimento de produtos e serviços com qualidade sempre elevada, seguindo todas as normas da ABNT, dando enorme enfoque à segurança do cliente e de sua obra.

Para a criação de seus produtos, a EBEL possui um departamento de desenvolvimento que, além do visual das peças, preocupa-se em oferecer esquadrias com alta qualidade e fácil giro. Ao longo de sua existência, investiu muito para modernizar seu parque industrial, tornando-se, assim, mais competitiva em termos de produção e qualidade.

Há inúmeras razões que fazem da EBEL uma empresa plenamente consolidada e reconhecida no mercado nacional de esquadrias. Dentre suas inúmeras qualidades, estão presentes a tecnologia e o desenvolvimento de novos produtos, seguindo sempre a tendência de mercado, sendo que seu processo de fabricação obedece a rígidos controles de qualidade.

A empresa tem como objetivo principal, ofertar os melhores produtos do mercado, de fácil instalação e limpeza, sendo importante ressaltar que seus produtos são anodizados e devidamente pintados, o que confere maior durabilidade. Além disso, a EBEL garante que todos os acessórios sejam resistentes, usando polímeros de qualidade.

A empresa se dedica muito também à embalagem de seus produtos, que protege as esquadrias durante o deslocamento até o cliente, bem como durante o armazenamento e execução da obra.

O sucesso da EBEL se deu muito em razão da qualidade dos seus produtos, atributo importante e mensurável da marca, o qual influencia diretamente nas decisões dos compradores, sendo que os produtos EBEL são qualificados pelo PBQP-H (Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat).

Cumpra afirmar que a empresa vende para lojas de materiais de construção e construtoras, atuando, assim, no atacado, no varejo e no chamado “varejinho”, sendo que, preocupando-se em melhor atender o consumidor final, há promotores da EBEL nas lojas de materiais de construção que podem indicar o produto mais adequado para cada finalidade específica.

Mais que isso, a EBEL possui seu *website*, atentando-se sempre em ter um canal aberto e eficiente repleto de informações, as informações vão desde sua tecnicidade até os cuidados que o consumidor deve ter para conferir maior durabilidade ao produto, como a melhor forma de limpar, por exemplo.

Sua missão sempre foi manter uma parceria duradoura com clientes, fornecedores e colaboradores, visando, dia após dia, aumentar a representatividade no mercado altamente exigente e competitivo, tendo como compromisso a melhoria contínua de seus produtos e serviços, unindo tradição e excelência, a qualidade e inovação, respeitando seus clientes e procurando atendê-los da melhor maneira possível, colocando à disposição do mercado brasileiro produtos de alta qualidade e ótima relação custo/benefício.

Em virtude de todas as qualidades acima descritas, que condizem estritamente com a realidade da empresa, a mesma se tornou muito sólida no mercado, ficando nacionalmente reconhecida por seu trabalho, posicionando-se entre as melhores do País, tendo orgulho de ser uma empresa 100% nacional.

I.4. Causas da crise

A EBEL passa a expor as causas que ensejaram a crise econômico-financeira que a empresa atravessa, destacando-se que, quando do ajuizamento do pedido de Recuperação Judicial, tais razões foram expostas, mas não foi possível adentrar amiúde nas verdadeiras causas que levaram a derrocada financeira da empresa, dado ao tempo que o ajuizamento do processo não pode esperar, em virtude do risco de decretação da falência.

Em síntese, o excesso de immobilizações e o passivo gerado para atualização do parque fabril, combinados com a retração da economia e com o cenário de CRISE NACIONAL, impactaram

violentamente no caixa da EBEL, sendo a combinação destes três fatores a essência da crise da EBEL.

Credita-se, assim, o atual cenário econômico da EBEL à combinação dos efeitos econômicos do excesso de imobilização de capital de giro com a grave crise econômica que o Brasil vem enfrentando.

No mercado que atua a EBEL, as esquadrias de alumínio representam cerca de 20% do volume total de caixilhos produzidos no país, sendo certo que nas últimas três décadas, as esquadrias vêm conquistando o mercado nacional, desde os especificadores até o consumidor final.

Contudo, fatores como o aquecimento da construção civil, impulsionado pelos eventos esportivos sediados no Brasil e a ascensão da nova classe média, renderam ao setor que atua a EBEL anos de glória na venda para o mercado interno, especialmente de 2005 a 2012. Bem por isto a EBEL investiu muito neste período, o que é bom do ponto de vista empresarial, mas, na visão da gestão do caixa, a fez imobilizar o capital de giro.

Em virtude da crise no Brasil, o setor de esquadrias em geral se viu obrigado a deixar de investir na indústria, devido à crise na construção civil, dificuldade de acesso ao crédito, desvalorização do real e insegurança com relação à economia, conseqüentemente, a produção e as vendas da EBEL começaram a cair.

Segundo o portal “Exame”, o mercado brasileiro de construção civil vive uma crise sem precedentes, somado ao momento atual mostra uma grande dificuldade para o nosso País, visto que a palavra que mais ouvimos diariamente é “crise”, evidentemente os efeitos disso foram sofridos pelas empresas de esquadrias como a EBEL.

Importante consignar que, o setor de esquadrias em geral já apresentava problemas antes da crise como: baixa valorização dos seus produtos, que, por conseguinte, gera uma forte pressão por produtos de baixo valor agregado; e a falta de conhecimento dos consumidores e compradores que não exigem produtos que atendam aos requisitos mínimos de desempenho, garantidos pela norma NBR10821, certificação de qualidade que a EBEL

possui.

Grande parte dos consumidores ainda desconhece que uma janela que “assobia” com o vento ou deixa a água entrar no ambiente, não é normal, ou seja, há problemas na feitura desse produto, o qual muitas vezes é ofertado por um preço muito abaixo do mercado.

No entanto, no momento de crise, com o baixo nível de consumo das famílias brasileiras, muitas vezes os consumidores optam pelo menor preço ao invés da melhor qualidade dos produtos, o que afetou as vendas da EBEL.

Segundo levantamento de Melhores e Maiores, a rentabilidade do setor de caiu de 11,2% em 2013 para 2,3% em 2014. Apenas três das 23 empresas de construção classificadas entre as 500 maiores do país conseguiram crescer no último ano.

Outro enorme problema, como bem se sabe, é o estouro do escândalo de corrupção flagrado pela Operação Lava-Jato. No entanto, o lado mais particular — e perverso — da crise da construção é o potencial que ela tem de piorar ainda mais a economia brasileira. A começar pelo seu tamanho — o setor é responsável por cerca de 6,5% do produto interno bruto do país e emprega, diretamente, mais de 3 milhões de pessoas.

Uma crise setorial, portanto, provoca um efeito dominó em toda a economia, e afeta diretamente os ramos correlatos, como o de esquadrias.

Para entender a lentidão na recuperação, é preciso analisar separadamente a situação das empreiteiras e a do mercado imobiliário. No segmento de imóveis comerciais e residenciais, o maior problema é o excesso de estoque das companhias. Incorporadoras como Even, Gafisa e PDG têm imóveis prontos ou em construção que equivalem a quase dois anos de vendas. Na Rossi, o estoque é de 50 meses.

O problema é que, com o estoque de imóveis alto, as “promoções” ficam agressivas, e, como efeito, maior o número de clientes que desistem de pagar apartamentos comprados nos últimos anos, os quais estão sendo entregues agora — valendo menos do que na hora da compra. Os distratos, como são chamadas as devoluções, deverão somar 07 (sete) bilhões

de reais no ano, segundo a agência de risco Moody's.

Todo esse quadro apresentado a respeito da construção civil gerou forte impacto no setor de esquadrias em geral, visto que com a redução das construções, vendas e alugueis de imóveis, reduziram-se drasticamente os pedidos de esquadrias novos, ou seja, caiu o número de vendas da EBEL.

O Indicador de Nível de Atividade (INA) da indústria paulista caiu 8,9% em 2016, registrando a terceira queda anual consecutiva, resultado inédito para a série histórica. Em 2015 e 2014, o recuo foi de 6,2% e 6%, respectivamente, sem ajuste sazonal. Os resultados foram divulgados em 31/1, pela FIESP e pelo CIESP. Com o dado negativo de 2016, o INA acumulou queda de 19,7% entre 2014 e o ano passado. “Essas quedas consecutivas foram uma surpresa para mim. Vimos uma trajetória ruim para a indústria de transformação”, destaca Paulo Francini, diretor do Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos da FIESP e do CIESP (Depecon).

A escassez de capital de giro, combinada com o quadro ora apresentado, causada na sua essência pelas immobilizações realizadas no parque fabril para a industrialização de produtos novos, causou um nefasto efeito ao caixa da empresa.

Ora, a EBEL investiu muito no seu parque fabril, mas, do ponto de vista econômico, com os demais fatores mencionados alhures, a empresa enfrentou escassez de capital de giro, o que obviamente fez com que esta dependesse de capital de terceiros para suas atividades, prejudicando, e muito, as margens operacionais da empresa, destacando-se que os investimentos foram milionários, e a escassez de capital de giro na CRISE, sem sombra de dúvidas, foi com destaque um dos principais fatores de crise da EBEL.

Apenas para esclarecer, a questão do equilíbrio do capital investido na EBEL, especialmente na concepção de Schrickel (1999, p.164), capital de giro “[...] é o montante ou conjunto de recursos que não está imobilizado. Estes recursos estão em constante movimentação no dia-a-dia da empresa”, ou seja, mutatis mutandis, tudo aquilo que está imobilizado, no caso presente, milhões de reais, está fazendo falta ao capital de giro.

Ora, é fato inequívoco, que o empresário, em geral e principalmente no Brasil, é bastante intuitivo com relação aos riscos envolvendo seu negócio. Em todas as suas decisões há sempre, em algum grau, considerações sobre as probabilidades de acerto ou de erro de seus resultados, sendo que, logicamente, os resultados esperados são traduzidos pelo lucro das operações em cada período medido, que, em última análise, representa o autofinanciamento da sobrevivência de sua empresa.

Na maioria das empresas, as saídas de caixa ocorrem antes das entradas de caixa, e, essa situação cria uma necessidade de aplicação permanente de fundos, evidenciada no balanço por uma diferença positiva entre o valor das contas cíclicas do ativo e das contas do passivo. Na verdade, tem-se que se o capital de giro for insuficiente para financiar a necessidade de capital de giro, o Saldo de Tesouraria será negativo.

Assim é de suma importância acompanhar a evolução do Saldo de Tesouraria, a fim de evitar que permaneça constantemente negativo e crescente. Caso o autofinanciamento (lucros) de uma empresa não seja suficiente para financiar o aumento de sua necessidade de capital de giro, seus dirigentes serão forçados a recorrer a fundos externos, que podem ser empréstimos de curto ou longo prazo e/ou aumento de capital social em dinheiro.

No caso da EBEL, a imobilização do capital de giro; a constante crescente necessidade de cobrir a conta dos juros culminou em uma quebra de caixa.

De se expor que, além do todo o exposto no item anterior, o crescimento do faturamento da EBEL, fez com que este aumentasse sua necessidade de capital de giro, posto que, seu aumento tanto pode ocorrer em períodos de rápido crescimento como também em períodos de queda nas vendas, vez que, o saldo de tesouraria se tornará cada vez mais negativo com o crescimento das vendas, caso a empresa não consiga que seu autofinanciamento cresça nas mesmas proporções da Necessidade de Capital de Giro, o que ocorreu.

Esse crescimento negativo do saldo de tesouraria, ou seja, esta “quebra de caixa”, é chamada de "efeito tesoura".

Desta forma, à medida que o grau de alavancagem de uma empresa não é medido pelos empresários, ocorre uma das armadilhas mais intrigantes do meio empresarial, que atende pelo nome de "efeito tesoura". (A Dinâmica Financeira das Empresas Brasileiras, em co-edição da Consultoria Editorial Ltda. e da Fundação Dom Cabral, Belo Horizonte, 1980).

Assim, resta nítido que a conjuntura de fatores econômicos, internos e externos, resultaram no “*overtrading*”, e assim, na derrocada financeira da EBEL. Neste passo, de se destacar a brilhante lição do Prof. Dr. ALBERTO POSSETTI, que cita as inúmeras as causas de “OVERTRADING”:

- a) **EXCESSO DE IMOBILIZAÇÕES** em AI, com prejuízo da liberação de capitais para desenvolver o AC;
- b) Composição extemporânea do Ativo de IMOBILIZAÇÕES FINANCEIRAS (AF);
- c) Produção que não se livrou ainda do ponto morto de diluição dos GASTOS FIXOS, ou PRODUÇÃO INVENDÁVEL;
- d) **EXCESSO DE ESTOCAGEM**, por deliberação própria, ou por falta de mercado para o escoamento da produção ou do estoque;
- e) **PREJUÍZOS** que concorrem para a perda da substância do Ativo Circulante, em decorrência das causas anteriores (c e d);
- f) **EXCESSO DE PAGAMENTO DE JUROS** em consequência de ABUSOS NA OBTENÇÃO DE EMPRÉSTIMOS;
- (...)
- h) **Má orientação no EQUILÍBRIO DO CICLO PRODUÇÃO/ ESTOQUES/ VENDAS**, dando como resultado ou excesso de valores em produção e estoques que tencionam a mobilidade do AC ou excesso de valores no grupamento AC-DIREITOS (vendas com prazos muito dilatados, ou

excesso de vendas à prazo) que tencionam também a conversibilidade do AC.

i) Empresa operando sob efeito “sanduíche”, ou seja, adquire insumos/produtos de fornecedores oligopolizados que ditam abusivamente os preços e, na outra ponta, vende para poucos clientes de alto poder de barganha (ES = F ? E ? C).

j) INFLAÇÃO E ALTA DE PREÇOS;

l) AUMENTO DE IMPOSTOS.

Além disto, expõe-se que alguns erros estratégicos, seja na forma de captação de recursos, ou na estratégia para mudança no foco de vendas, também foram responsáveis pela crise financeira da EBEL.

Todos os aspectos, acima alinhados, foram responsáveis de forma conjunta pela crise financeira que a EBEL atualmente se encontra.

Portanto, expostos os motivos da reversível crise econômica da EBEL, passa-se a mostrar a sua viabilidade, especialmente do ponto de vista mercadológico, para, ao depois, expor a estratégia de sua recuperação.

II. VIABILIDADE ECONÔMICA DA EBEL (Art. 53, II, da LRE)

A nova lei de recuperação de empresas, interpretada à luz do princípio da preservação, envolve, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, o raciocínio lógico-científico do consultor contábil na análise e avaliação criteriosa dos resultados financeiros a serem alcançados através das medidas propostas.

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, bem como da valorimetria do patrimônio líquido da empresa.

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

Entretanto, a melhor contribuição destes foi na elaboração de um modelo de relatório que primou pela qualidade da projeção dos resultados a serem alcançados via a implementação deste Plano, feita a partir da captação das medidas de salvamento estudadas pela direção da EBEL. O modelo foi acoplado a um fluxo de caixa que reflete, em bases anuais, o cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos créditos de fornecedores.

As planilhas trazidas como anexos ao presente plano demonstram, de forma inequívoca, que a EBEL é viável, posto que, poderá manter-se no mercado, gerando recursos para pagar seus credores e, possibilitando, assim, o bom funcionamento do negócio.

II.1. Do negócio da EBEL

Destaque-se que o mercado em que a EBEL atua, apesar das recentes quedas, é um mercado que está em franco crescimento e que, obviamente, irá crescer ainda mais, ou seja, seu negócio e “*goodwill*” são altamente autorizativos de reestruturação, sendo a empresa totalmente viável.

Para a criação de seus produtos, a EBEL possui um departamento de desenvolvimento que, além do visual das peças, preocupa-se em oferecer esquadrias com alta qualidade e fácil giro. Ao longo de sua existência, investiu muito para modernizar seu parque industrial, tornando-se, assim, mais competitiva em termos de produção e qualidade.

Como já exposto, há inúmeras razões que fazem da EBEL uma empresa plenamente consolidada e reconhecida no mercado nacional de esquadrias. Dentre suas diversas qualidades, estão presentes a tecnologia e o desenvolvimento de novos produtos, seguindo sempre a tendência de mercado, sendo que seu processo de fabricação obedece a rígidos controles de qualidade.

A empresa tem como objetivo principal ofertar os melhores produtos do mercado, de fácil instalação e limpeza, valendo-se ressaltar que seus produtos são anodizados e devidamente pintados, o que confere maior durabilidade. Além disso, a EBEL garante que todos os acessórios sejam resistentes, usando polímeros de qualidade.

Além disso, o alumínio é visto como o material do futuro para construções cada vez mais sustentáveis. A durabilidade, qualidade e suas características explicam porque o metal é peça-chave para esquadrias e fachadas.

O alumínio é matéria-prima na produção de perfis extrusados complexos, utilizados para criar estruturas eficientes em termos de conforto térmico e variações na arquitetura que favorecem o uso da iluminação natural. Também proporciona conforto acústico e outras vantagens em ecoeficiência. Além disso, o material é infinitamente reciclável e pode voltar para os primeiros passos da cadeia de produção.

As facilidades não ficam apenas no produto final, mas também aparecem na fase das obras. As esquadrias chegam montadas e podem ser fixadas a seco, além de não necessitarem acabamentos adicionais e possuírem enorme resistência às intempéries. Por serem leves, trazem benefícios desde seu transporte ao produto final, já que reduzem a carga sobre a estrutura.

Em função dessa versatilidade do alumínio, o segmento de construção civil é o terceiro maior mercado consumidor de alumínio. A participação média no total da demanda doméstica é de 15%, número estável apesar do cenário adverso da economia nos últimos anos. Em 2015, 198 mil toneladas de alumínio foram utilizadas na construção civil. Perfis extrusados para esquadrias, fachadas, guarda-corpos, portas e janelas representam 83% desse total.

Nesse contexto, a EBEL recebeu mais de 10 Prêmios da Anamaco - Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção - no quesito qualidade de produto e serviço (a pesquisa Anamaco é um estudo tradicional que existe desde 1991 e que indica os vencedores do Prêmio Anamaco – principal premiação do setor da Construção). Recebeu ainda, mais de 10 Prêmios da Revista Revenda no quesito “Conceito e Imagem”.

O resultado desta classificação se deu a qualidade dos produtos, atributo importante e mensurável da marca, o qual influencia diretamente nas decisões dos compradores, sendo que os produtos EBEL são qualificados pelo PBQP-H (Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat).

Cumpra afirmar que a empresa vende para lojas de materiais de construção e construtoras, atuando, assim, no atacado, no varejo e no chamado “varejinho”, sendo que com preocupando-se em melhor atender o consumidor final, há promotores da EBEL nas lojas de materiais de construção que podem indicar o produto mais adequado para cada finalidade específica.

Deste modo, em virtude de todas as qualidades acima descritas, que condizem estritamente com a realidade da empresa, a mesma se tornou muito sólida no mercado, ficando nacionalmente reconhecida por seu trabalho, posicionando-se entre as melhores do País, sendo uma empresa 100% nacional.

Sendo referência em seu segmento, a EBEL se diferencia por sua constante evolução, sempre atenta às novidades no mercado de construções, estando sempre em harmonia com o seu setor. Investe em equipamentos de ponta, tecnologia de produção e permanente atualização dos seus processos produtivos.

Assim, a empresa atende os mais exigentes e diferenciados segmentos do mercado, associados a excelência em qualidade, pontualidade na entrega, dinamismo e percepção para tomadas de decisão, suprimindo assim as necessidades de seus clientes.

Este é o NEGÓCIO DA EBEL! Inobstante, não há como deixar de associar o futuro econômico da EBEL à análise setorial do mercado de construções, como será feito a seguir.

Em um ano em que a crise está afetando diversos segmentos, a área da construção civil também é atingida, principalmente por causa dos fatos recentes onde executivos de grandes empreiteiras foram envolvidos em escândalos de corrupção. Portanto, com a inflação em alta e escândalos, foi percebida uma grande queda de vendas no setor.

Especialistas afirmam que, ainda que se tenha observado uma queda expressiva nas vendas do setor, a recuperação da construção civil é iminente, afinal, este é um dos que mais contribuem para o crescimento do país.

A construção civil é responsável por cerca de 6,5% do PIB do país e gera cerca de 3 milhões de empregos. A realidade é que todos os setores estão sofrendo com a crise, mas não podem parar e precisam lentamente recuperar as suas perdas.

Como já dito, o último ano foi caracterizado pelo pé no freio dos consumidores, principalmente em um ano em que a crise está afetando diversos e diferentes segmentos. Neste contexto, o consumidor deseja adquirir um produto, mas algo o impede. Pode ser a falta de dinheiro, uma ação do Governo ou até mesmo a oferta reduzida. A esse fenômeno é dado o nome de **demanda reprimida**.

Contudo, importa consignar que, a “Harvard Business Review”, em 2010, publicou um artigo em que mais de 2.000 empresas foram analisadas no mundo durante a crise de 2008 e 2009. Esse estudo apontou que a imensa maioria das empresas sofreram impactos negativos e até quebraram. Por outro lado muitas empresas aumentaram sua lucratividade e ganharam mercado mesmo com crise nos seus países.

Afirma o aludido artigo que *“em momentos de crises as pessoas não deixam de consumir, elas apenas escolhem melhor de quem vão comprar, isso porque as pessoas não podem errar e a segurança passa a ser um grande fator de relevância.”* Segundo o artigo, o resultado surpreendente das empresas que venceram a crise foi devido a ações inteligentes e eficazes, ações essas que já fazem parte do dia a dia da EBEL.

Afinal, a EBEL sempre trabalhou com muita seriedade no mercado, respeitando prazos, prezando pelo bom atendimento, pelo preço justo e pela confiança na relação empresa – cliente, sendo este um dos seus maiores diferenciais, seus clientes!

Corroborando com o exposto, importante salientar que a alteração da agenda político-econômica pela qual passou o Brasil em 2016 vem, aos poucos, resgatando a confiança para

a retomada de investimentos na economia. Principalmente com a ajuda recente ocasionada pela queda da taxa de juros anunciada pelo Banco Central, serve como um alento para o setor. O corte da Selic levou a taxa de juro real “básica” no mercado para 6% ao ano (que antes era de 7%). Além disso, os juros podem cair ainda mais e tudo isso é fato muito positivo para reativar o consumo e a restabelecer a economia do setor.

Em estudo sobre as expectativas para o ano de 2017, a AFEAL (Associação Nacional de Fabricantes de Esquadrias de Alumínio) foi buscar a opinião de nomes com ampla experiência no setor de esquadrias de alumínio. Segundo a maioria, o segundo semestre será o período de início da volta ao crescimento econômico.

A AFEAL se prepara para agir em 2017 no sentido de incentivar o governo a baixar ainda mais as taxas de juros; fazer com que o setor participe das linhas de financiamento anunciadas pelo governo de cerca de 8 a 10 bilhões de reais para pequenas e médias empresas; de financiamentos do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento); e incentivar o governo a aumentar o investimento na construção civil e infraestrutura e a criar mecanismos para facilitar a importação de máquinas e equipamentos para modernizar as empresas.

Ademais, indicadores econômicos recentes informam que a procura por imóveis em novembro de 2016 teve alta de 10% e que as incorporadoras estão “voltando às compras”, com a procura por terrenos para novos lançamentos com previsão de início no segundo semestre de 2017 ou primeiro de 2018.

Ainda de acordo com estudo da AFEAL, para José Carlos Noronha, gerente de vendas industriais da Latasa Extrudados, a demanda de perfis extrudados de alumínio para aplicação em esquadrias de alumínio deve crescer 0,6% no ano de 2017, no entanto com mais intensidade no segundo semestre de 2017. Ele ainda explica que *“a elasticidade dos perfis de alumínio para esquadrias representa cerca de 3 vezes o PIB do Brasil projetado para o ano de 2017”*, o que se mostra altamente favorável para a continuidade, crescimento e desenvolvimento da empresa EBEL.

De se destacar que os fatores macroeconômicos favoráveis, aliados aos fatores específicos da EBEL, como modernas instalações, excelência nos produtos e atendimentos, e, ainda, o

próprio pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL e consequente ajuste adequado de seu passivo, certamente, contribuirão, e muito, para a recuperação da empresa.

Por todos os motivos acima alinhados, pode-se dizer que bem estruturada, a EBEL é viável e está inserida em um mercado que tende a crescer vertiginosamente nos próximos meses e anos, motivo pelo qual é plenamente cabível sua reestruturação através do presente procedimento.

Todos os fatos econômicos acima alinhados, sem exceção, comprovam a VIABILIDADE ECONOMICA da empresa EBEL, que exerce relevante papel no setor da construção civil, tem produtos de alta qualidade, e, poderá, dentro de sua reestruturação, utilizar estes fatores como uma alavanca para a sua RECUPERAÇÃO JUDICIAL, de acordo com as premissas expostas neste Plano de Recuperação Judicial.

Sendo assim, demonstrada a viabilidade econômica financeira através do laudo anexo, o presente PLANO traz á baila, para credores, JUÍZO, e sociedade em geral, que seu negócio tem ampla possibilidade de se reerguer, reestruturar, mantendo vivo o espírito norteador da lei de recuperação de empresas.

III. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (Art. 53, I da LRE)

III.1. Premissas Básicas

Como já mencionado, a recuperação da EBEL tem como premissa corrigir suas FRAQUEZAS, tais quais detectadas na análise SWOT apresentada alhures, objetivando, assim, trabalhar e aprimorar a eficácia operacional da empresa, para pagamento dos credores, que se traduz em prover resultado suficiente, ao longo dos anos, para quitar suas obrigações.

Em resumo, ela será realizada em duas FASES, a PRIMEIRA, é a fase de sobrevivência, do recomeço, das suspensões dos pagamentos em virtude da recuperação judicial; da utilização de capital de terceiros como descontos bancários ou cessões de títulos e contratos de fomento mercantil, da parceria com fornecedores, da inversão do ciclo de caixa; e, a SEGUNDA, que será a fase mais plena da atividade empresarial EBEL, desalancagem, de incremento de avanços, produtos e valor.

Estas fases serão descritas no próximo item, mas serão nada menos que as etapas, o ritmo e a cadência das premissas e conceitos aqui propostos, de forma organizada e estruturada, objetivando, assim, uma retomada em um crescimento saudável da EBEL.

Assim, elabora-se uma estratégia empresarial que melhora muito sua eficácia operacional, objetivando, assim, ser viável e gerar caixa, como premissa básica de valer a pena o esforço de todos, credores, empregados, Poder Judiciário e a Sociedade em geral, dentro da RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

De se frisar que, as principais FRAQUEZAS encontradas foram escassez de capital de giro, excesso de imobilizações, os quais, conceitualmente, serão usados como principais premissas do PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, que consistirá na correção destas FRAQUEZAS sendo este o ponto chave de sucesso da implementação da recuperação judicial.

Assim, a REESTRUTURAÇÃO e RECUPERAÇÃO da EBEL atenderá todos os requisitos legais, e, especialmente, aqueles previstos no artigo 50 da LRE, abaixo transcrito:

Art. 50. Constituem meios de recuperação judicial, observada a legislação pertinente a cada caso, dentre outros:

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 de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar;

VI - aumento de 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 da 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

De se destacar que o artigo 50 da LRE não exaure os meios de RECUPERAÇÃO DA EMPRESA, até porque, por exemplo, não elenca os meios administrativos da recuperação, reestruturação e gestão da empresa, que se mostram de fundamental importância para a RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Assim, neste plano, serão apresentados os meios de **REESTRUTURAÇÃO e RECUPERAÇÃO**, em conjunto, cumprindo na íntegra o espírito norteador da Lei 11.101/05, equilibrando os interesses dos sócios, dos credores e da sociedade em geral.

Deste modo, visando corrigir os fatores acima, aplicar-se-ão as conceitos e medidas básicas para a REESTRUTURAÇÃO da EBEL, que certamente trarão resultados positivos imediatos, de médio e longo prazos, subdivididos em duas fases, quais sejam:

III.2. FASE I - PRATA

Nesta primeira etapa, utilizar-se-ão saídas imediatas para evitar problemas com a necessidade de capital de giro, bem como para extirpar os nefastos efeitos creditícios pós ajuizamento da RECUPERAÇÃO JUDICIAL, ou seja, evitar-se-á ao máximo socorrer-se de capital de terceiros para o giro empresarial, em busca de parcerias para o giro das atividades empresariais da EBEL.

De se expor que a KPMG realizou uma pesquisa sobre o tema, elaborando um questionário que foi encaminhado para profissionais da área financeira, contando com a participação de empresas de grande porte e líderes de mercado. Do total de profissionais consultados, 52% (cinquenta e dois por cento) dos participantes admitiram não continuarem fornecendo para clientes em Recuperação Judicial.

Segundo os entrevistados, os motivos para não continuarem com o fornecimento são os seguintes:

- Políticas internas, confiança no cliente e mercado;
- nenhuma seguradora aprova limite para empresas em Recuperação

Judicial;

- As concessionárias de energia elétrica obedecem à política de comercialização e cobrança em atendimento a normas regulamentadas pela Aneel

– Resolução Aneel n.º 456/2000: caso o cliente esteja inadimplente, a partir de determinado prazo é efetuada a suspensão do fornecimento;

- Não há qualquer vantagem em aumentar o risco desse cliente, uma vez que o produto não seria relevante para essa empresa; também não há necessidade de aumentar ainda mais o risco, face ao plano apresentado pelos mesmos, ou seja, não credita-se ao plano de recuperação judicial apresentado qualquer atrativo;

- Motivos internos da empresa;

- Não aumentar a exposição junto a uma empresa com dificuldade em honrar seus compromissos;

- Política internacional;

- Cliente fora do perfil;

- Política interna;

- Não houve uma negociação formal de continuidade de relacionamento;

- Não aumentar o risco de crédito;

- O cliente parou de honrar seus compromissos;

- Cliente não aceitou efetuar compras mediante pagamento

antecipado;

- Risco de crédito adicional aos valores já devidos;

- O cliente tem uma dívida de entrega de commodities e não faturas para pagar. Temos a CPR “Cédula do Produto Rural” que garante que a commodities é que deve ser entregue e não seus recursos financeiros. Estamos discutindo o tema judicialmente e não podemos ser responsabilizados por uma contabilização errônea do produtor rural. Ao entregar a CPR ele deveria ter eliminado do seu contas a pagar a fatura da minha empresa.

Ora, o conceito que vem sendo adotado para empresas em recuperação judicial é o de que “investir é arriscado, fornecer é ainda pior”. A falta de um programa de benefícios exclusivos a fornecedores, torna a sobrevivência durante o período de recuperação algo heróico. O renomado Consultor André Schwartzman, conselheiro da Turnaround Management Association do Brasil, entidade que reúne cabeças pensantes da prática de reestruturação empresarial no país afirma que em levantamento feito pela TMA com 64 grandes fornecedores mostrou que 88% das empresas não tem qualquer regulamento que discipline o comércio com recuperandas, bem ainda, “apenas 12% preveem o que fazer: cortar qualquer crédito”.

Assim sendo, de modo a minimizar a premente necessidade de capital de giro, seja pela necessidade de desalavancagem, seja ainda pela escassez de crédito para empresas em RECUPERAÇÃO JUDICIAL, isto tudo aliado à atual crise de liquidez que afunda a economia do Brasil, de rigor a implementação da presente FASE I, que se tratam de saídas buscadas na própria Lei nº 11.101 de 2005, especialmente, a concessão de prazos diferenciados para pagamentos e equalização dos encargos a partir do pedido de recuperação judicial, nos termos do previsto no artigo 50, I e XII supra.

Assim, nesta FASE I, inicial e concomitante ao pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL, haverá uma proteção do capital de giro da empresa, que será realizada da seguinte forma:

- ❖ O pedido de Recuperação Judicial bloqueará e suspenderá, por força da LRE, todas as ações e execuções que venham a atacar o caixa da empresa, dando assim, um fôlego para as finanças da empresa;
- ❖ A impossibilidade jurídica de pagamento das dívidas da empresa, certamente, aliviará o caixa, cuja geração não mais será direcionada para o passado, mas sim, projetada para o futuro e ciclo de caixa da empresa;
- ❖ Os estoques serão repostos com o capital da própria venda dos mesmos, ou seja, como não haverá direcionamento de recursos para pagamentos do passivo, o estoque vai automaticamente se renovando, sem necessidade de capital de terceiros;
- ❖ Serão priorizados os clientes com maior margem e menor prazo de venda, se o caso, inclusive, firmando-se parcerias vantajosas com clientes que se propõem a pagar a vista, ou que possuem contratos de “vendedor” a custo baixo;
- ❖ A cláusula de credor parceiro prevista neste plano, certamente, atrairá os fornecedores a voltarem a conceder prazos para a EBEL, o que inverterá o ciclo de caixa;
- ❖ O equacionamento dos juros, nos termos do artigo 50, XII da LRE, fará com que a EBEL diminua o que era um elevadíssimo custo financeiro de carregamento da dívida, ou seja, as finanças da empresa serão menos impactadas pela alavancagem, e, seu capital direcionado ao pagamento de insumos, salários, matérias primas e o que mais for necessário para a atividade empresarial.

Tendo em vista que a EBEL continua na plena administração e gerência dos seus bens, nos termos da Lei, estas também poderão celebrar contratos de “façon”, industrialização por encomenda ou arrendamento, contratos que poderão ser celebrados de imediato, e sem

intervenção judicial, nos termos do artigo 64 “caput” da LRE, contudo, será vedado ou terá eficácia suspensa até ulterior deliberação judicial, em todos os contratos, toda e qualquer cláusula de alienação patrimonial, cumprindo-se, assim, o disposto no artigo 66 da LRE.

III.3. FASE OURO

Com maior saudabilidade financeira e após a implementação da FASE I, a EBEL passará a desenvolver a expansão da sua área comercial, ampliando os campos de atuação do cenário nacional e internacional, abrindo eventuais BROKER’S para seus produtos, objetivando, assim, atingir todo o mercado do MERCOSUL.

De se frisar que não há um prazo específico para a expansão da área comercial, nem tampouco, há obrigatoriedade de cessação dos contratos previstos na FASE I para a implementação da FASE II, o que se espera, com esta cadencia negocial, é que a EBEL inicie a expansão de suas vendas (aumentando a necessidade de capital de giro, bem ainda, aumentando o risco de inadimplência), no momento em que seu fluxo de caixa esteja estável e seguro, permitindo, assim, o aumento dos estoques, vendas e investimentos na área comercial.

Segundo Michael Porter, o maior Professor de Estratégia Empresarial, a opção da empresa por uma especialização ou foco em uma parcela da indústria define um escopo estreito para seus produtos e serviços em termos de: tipos de clientes, linha de produtos, canais de distribuição, área de cobertura de vendas, entre outras dimensões.

Destaca-se que Porter, em seu artigo “O que É Estratégia” (What’s Strategy), defende o uso e aplicação de ferramentas de eficácia operacional, a exemplo da reengenharia, da gestão da qualidade total, da terceirização, do “benchmarking”, de alianças, entre outras ferramentas, como forma de buscar a produtividade, a qualidade e o desempenho superior da empresa frente aos concorrentes.

Bem por isto, somente melhorar a eficácia da empresa, como acima mencionado na política administrativa de redução de custos, pode não redundar, no longo prazo, na continuidade de viabilidade da empresa, até porque, os concorrentes também vão aprimorar suas

capacidades.

Assim, a lição que se traz de Porter, é a de que a empresa deve ter meios, produtos e serviços que a tornem única, especial, e este será o foco da EBEL.

Na obra “Competição, on competition, estratégias competitivas essenciais” (Campus, 1999), Porter destaca lições de suas obras anteriores, em especial que a intensidade da competição e a rentabilidade de um setor não advêm de coincidência ou má sorte, mas sim de cinco forças competitivas. São elas:

o poder dos clientes

o poder dos fornecedores

a ameaça de novos entrantes

a ameaça de produtos substitutos

o grau de rivalidade entre os atuais concorrentes

São estas cinco forças que formam o famoso “diamante de Porter”, retratando que a chave do crescimento, e mesmo da sobrevivência das organizações, é a demarcação de uma posição que seja menos vulnerável ao ataque dos adversários, já estabelecidos ou novos, e menos exposta ao desgaste decorrente da atuação dos clientes, fornecedores e produtos substitutos.

Assim, a EBEL entende que poderá desenvolver produtos específicos para cada mercado, ou mesmo cada parceiro CONSTRUTOR, tais como PERSIANAS “X”, JANELAS “Y”, adequando-as para cada tipo de empreendimento, tendo um diferencial que o Cliente entenda que cria valor em seu produto (imóvel).

Além disto, de se destacar que a busca deste novo mercado, obviamente, se faz pelo alto valor agregado destes produtos, muitas das vezes, com custo até mesmo inferior ao dos

produtos tradicionais, sendo esta, certamente, uma das saídas previstas nesta fase, para a EXPANSÃO da EBEL no cenário nacional e internacional.

III.4 Medidas Gerais Necessárias

III.4.a. Medidas Administrativas

Profissionalização, Diminuição dos Custos e Geração de Caixa, estas são as metas administrativas.

Esta estratégia exige uma grande perseguição na redução dos custos através de funcionários qualificados, um controle rígido nas despesas gerais e administrativas, e, especialmente, na aquisição do estoque.

Diversas medidas Administrativas serão tomadas para a melhora da eficácia da EBEL, dentre elas, pode-se especificar as abaixo descritas:

- ✧ Contratação de profissionais especializados em gestão de empresas em dificuldades financeiras;
- ✧ Utilização cuidadosa dos estoques fazendo com que a seleção das operações propicie paulatinamente uma redução parcial destes com vistas a suprir necessidades de capital de giro, garantindo sempre recursos para reposição dos mesmos nas operações que passarão a ser as prioritárias;
- ✧ Trabalho de informação, conscientização e união de toda a equipe, baseado no aprendizado decorrente das recentes análises citadas, combinadas com a experiência dos profissionais recém contratados (advogados e Consultoria) e escolha de ações e oportunidades ligadas a otimização da aplicação do fluxo de caixa, destinando-o estritamente àquelas operações do atual ciclo de atividades que se enquadram no gabarito técnico e situação financeira da EBEL e que geram exclusivamente resultados positivos e imediatos.
- ✧ Aplicação de análise combinatória das atividades escolhidas como acima, como a forma de compra, volume, redução de estoques que não são mais essenciais e

logística ideal para suprir o faturamento com o mínimo de absorção de capital de giro na compra de materiais visando a maximização do uso do atual capital de giro;

- ✧ Reorganização dos recursos humanos da empresa, com adequação do quadro de funcionários ao atual nível de atividades da EBEL assegurando aos afastados prioridade na recontração, na medida em que houver ampliação das atividades;
- ✧ Busca de parceria com instituições financeiras para viabilizar a recomposição do capital de giro estritamente necessário à consecução das atividades primárias;
- ✧ Aprimoramento do sistema de gestão, melhorando a qualidade e quantidade de informações do controle do estoque, viabilizando a tomada de decisões acertadas e rápidas;
- ✧ Internação da contabilidade, objetivando ter acesso rápido e direto às informações gerenciais e contábeis, motivando tomadas de decisões mais precisas e eficazes;

A EBEL expõe que diversas destas medidas já foram tomadas, e que o resultado destas ações, em pouco mais de três meses, já podem ser tidos como surpreendentes, pois apesar do pedido de recuperação judicial, cujos efeitos imediatos costumam ser de descrédito, a empresa já iniciou novas parcerias com clientes, e manteve faturamento acima do esperado para o imediato período pós-recuperação judicial.

Além do acima exposto, a melhora do sistema de gestão da empresa será fundamental para sua recuperação. É inequívoco, conforme preceitua Campos Filho, que o Sistema de gestão - do ponto de vista do seu gerenciamento – deve ser uma combinação estruturada do componente práticas de trabalho (os métodos usados pelos recursos humanos para desempenhar suas atividades) com outros três componentes: informação (o conjunto de dados com forma e conteúdo adequados para um determinado uso); recursos humanos (quem coleta, processa, recupera e utiliza os dados); e tecnologias de informação (o conjunto de hardware e software que executa as tarefas de processamento das informações

dos SI's).

III.4.b. Desalavancagem

A premissa financeira da EBEL é gerir seu caixa de maneira a otimizar ao máximo os recursos e fazer frente aos compromissos de curto prazo. É inequívoco que em um momento de escassez do crédito, a gestão de caixa torna-se um ponto crítico para as empresas em dificuldades financeiras ou com desempenho deficitário.

Como já foi explicitado, quando da expansão das vendas, optou-se por escolher uma estrutura de capital de alavancagem financeira, até porque a capacidade em gerar lucros do MERCADO, naquele momento estratégico, parecia ser superior às taxas emprestadas, ou seja, o “spread” era considerado como o resultado da alavancagem.

Não foi, naquele momento, um erro estratégico. Os economistas FAMA e MELHER concluíram haver fortes indícios de que o nível de endividamento se constitui num fator que potencializa os resultados das empresas com tendência a gerar lucro, aumentando, conseqüentemente, seu valor, e age negativamente sobre aquelas com tendência a gerar prejuízo. Neste sentido, de se transcrever o seguinte trecho do estudo:

“O capital de terceiros tem diversas vantagens. Primeiro, os juros são dedutíveis para fins de imposto, o que reduz o custo efetivo da dívida. Segundo, como os portadores de títulos de dívidas obtêm um retorno fixo, os acionistas não precisam partilhar seus lucros se os negócios forem extremamente bem-sucedidos. No entanto, o capital de terceiros também tem desvantagens. Primeiro, quanto mais alto for o grau de endividamento, mais alta será a taxa de juros. Segundo, se uma empresa enfrenta tempos difíceis e o lucro operacional não é suficiente para cobrir os pagamentos de juros, os acionistas terão de cobrir a diferença e, se não puderem fazê-lo, a empresa irá à falência. Épocas boas podem estar logo adiante, mas o excesso de dívidas ainda pode impedir a empresa de chegar lá e ainda arruinar os acionistas nesse meio-tempo.”

O custo financeiro fez com que a estratégia de alavancagem financeira tivesse um revés, ou seja, a EBEL não conseguiu honrar seus compromissos com as instituições financeiras, bem ainda, teve um prejuízo operacional.

Neste passo, urge trazer à baila mais um trecho do já citado estudo de FAMA e MELHER sobre alavancagem financeira onde concluem que “os resultados das empresas são de extrema importância, uma vez que apenas as empresas geradoras de lucros operacionais se beneficiariam da alavancagem”, e, conforme visto na prática **“a alavanca age como impulsionador para cima ou para baixo”**.

Assim, a estratégia financeira deste plano deverá ser a de reverter a direção desta “alavanca”, fazendo com que a EBEL utilize parte de sua geração de caixa, para, gradativamente, minorar seu custo financeiro e aumentar a utilização de recursos próprios.

O princípio básico será o da negociação com clientes e fornecedores, “antecipando receitas e aumentando o prazo para saídas de recursos.”

Uma das saídas encontradas para este fim é a apresentada neste plano como “DIP financing”, outorgando assim uma parte do resultado operacional da empresa para aqueles credores parceiros que mesmo sujeitos aos efeitos da RECUPERAÇÃO JUDICIAL, continuarem fornecendo para a EBEL, com crédito, haja vista que hoje as compras são efetivadas essencialmente à vista.

A saída do “DIP financing”, caso aceita pelos credores, dá resultados ao giro empresarial do MERCADO, e, ainda, diminui a necessidade de utilização de capital de terceiros, descontos ou faturização, impactando positivamente no resultado pela diminuição dos custos financeiros.

De se citar neste momento a brilhante lição de André Schwartzman, diretor da KPMG no Brasil na área de *Restructuring*: “Essa tem sido a lição da crise, a gestão de caixa deve ser uma ferramenta auxiliar no processo de decisões das empresas. Um processo eficiente de cash management pode otimizar a liquidez, intensificar as medidas de economia e abrir novas oportunidades de geração de caixa”.

Ora, é inequívoco que para o MERCADO estabilizar a sua situação, terá que promover uma fortíssima gestão de caixa, evitando que a empresa fique totalmente dependente de linhas externas ou de novos capitais, desde que consiga uma gestão mais eficiente do capital de giro, com uma melhor gestão de recebíveis, contas a pagar e estoques, por exemplo.

Com a utilização do DIP FINANCING, e melhorando suas margens operacionais, a MERCADO deverá exercitar-se para, ao longo do tempo, com início a curto/médio prazo, desalavancar-se, dependendo menos do capital de terceiros.

III.4.c Diminuição dos custos

Diminuição dos Custos é a meta administrativa. Esta estratégia exige uma grande perseguição na redução dos custos por meio de funcionários qualificados, controle rígido nas despesas gerais, administrativas e principalmente do estoque.

III.4.d Reestruturação do mix de vendas

A EBEL já iniciou um processo de vender produtos de maior valor agregado, e margem de contribuição, talvez diminuindo seu faturamento, mas qualificando-o.

Buscará vender seus produtos de maiores margens de contribuição e de menor volume e necessidade de capital de giro.

IV. SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ

A EBEL têm um patrimônio e um “goodwill” plenamente autorizativo de sua recuperação judicial. O laudo de avaliação anexo, que cumpre o artigo 53, III da Lei 11.101/05, demonstra a atual situação patrimonial das empresas.

V. DO PAGAMENTO AOS CREDORES

A presente Recuperação Judicial possui as quatro classes de credores, os credores TRABALHISTAS, os credores com GARANTIA REAL, os credores QUIROGRAFÁRIOS e os credores enquadrados como MICROEMPRESAS ou EMPRESAS DE PEQUENO PORTE, que serão pagos da seguinte forma:

V.1. Credores Trabalhistas

Inexistem créditos de natureza salarial não adimplidos, referentes aos três meses anteriores ao protocolo da recuperação judicial, contudo, caso a Justiça especializada venha a deferir tais verbas, com ressalvas em certidão de habilitação, estas serão pagas no prazo máximo de 30 dias da intimação da habilitação, haja vista o prazo previsto no artigo 54, parágrafo único da LRE.

Para o pagamento das demais verbas trabalhistas que não sejam aquelas previstas no artigo 54 parágrafo único da LRE, tendo em vista que a Lei nº 11.101/05 não prevê o “dies a quo” para a contagem do aludido prazo de um ano, e, enquanto muitos doutrinadores entendem que este conta-se da aprovação do Plano pela Assembléia Geral de credores, outros ilustres doutrinadores, acreditam que a contagem do aludido prazo inicia-se do protocolo do pedido, seguindo a coerência legal, a EBEL pagará os créditos de natureza trabalhista, corrigidos de acordo com a Tabela de Correções do Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região, mensalmente, na proporção de 1/12 (um doze avos) do passivo total por mês, a partir da publicação da homologação deste plano em Juízo, ficando desde já aberta a possibilidade de início a qualquer momento (visto a falta de previsão legal para o *dies a quo*), inclusive podendo solver em um única parcela, desde que haja recursos para tanto.

Todos os valores devidos aos trabalhadores serão corrigidos de acordo com a tabela do TRT da 15ª Região, a partir da habilitação na RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Tendo em vista que existem processos trabalhistas em trâmite, em que se discutem verbas controversas e alheias ao parágrafo único do artigo 54 da Lei, tomando-se por base o princípio legal, e evitando privilegiar credores da mesma classe, a EBEL pagará aludidas verbas, caso deferidas pela Justiça do Trabalho, nas mesmas condições anteriores e em 12 (doze) meses, salvo acordo mais vantajoso à empresa livremente pactuado pelo credor, através de parcelas mensais, a partir da publicação da decisão que homologa o presente Plano de Recuperação Judicial, desde que devidamente habilitado o crédito através de certidão emitida pela Justiça especializada.

Haverá um deságio de 50% em todas as verbas de natureza estritamente indenizatórias para

os credores trabalhistas, tais como, multas legais ou convencionais.

As medidas de pagamento para os CREDORES TRABALHISTAS acima previstas, não são apenas adequadas à literalidade da Lei, mas, especialmente, aos princípios norteadores da LRE, motivo pelo qual a EBEL assume os compromissos acima como sérios e incondicionais, respeitando, assim, a essência da lei 11.101/05.

V.2. Credores com Garantia Real, Credores Quirografários e Credores enquadrados como Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

Primeiramente, expõe-se que a forma de pagamento para os CREDORES com GARANTIA REAL, QUIROGRAFÁRIOS e aqueles enquadrados como MICROEMPRESAS e EMPRESAS DE PEQUENO PORTE, será semelhante, motivo pelo qual, tratar-se do pagamento destes credores em uma única cláusula.

Para a obtenção da forma correta e possível de pagamento aos credores, foi elaborado um detalhado e conservador fluxo de caixa, já prevendo os resultados financeiros decorrentes das ações do Plano de Recuperação Judicial, as estimativas de resultados futuros, tudo feito dentro do exíguo prazo de tempo havido até o momento, foram considerados juntamente com a utilização dos fluxos de 2016 E 2017 , projetando-os.

Nessas projeções foram incluídas todas as economias possíveis decorrentes das ações já tomadas, como também a redução do faturamento via criteriosa seleção das operações rentáveis. Ainda, considerou-se um crescimento mínimo, totalmente possível em face das medidas tomadas, do conhecimento do mercado, das possibilidades da atual estrutura e ainda da forte crise econômica que o País atravessa.

Foi, portanto, projetado um fluxo de caixa criterioso, considerando qualidade das margens, compras bem negociadas, compatibilizadas com as vendas e pagamentos, todas as oportunidades de redução de custos e eliminação de ativos dispensáveis, tudo objetivando economias pontuais totalmente obteníveis ao longo do tempo.

Essas avaliações juntadas a uma perspectiva conservadora no aumento do faturamento durante 2017 e 2018 projetam a ocorrência de caixa médio mensal livre, do qual destina-se,

para o pagamento aos credores constantes nas Classes II, III e IV da Recuperação Judicial, para o pagamento de todos os credores, a partir do escoamento da carência. Os pagamentos serão feitos ao final de cada trimestre civil, conforme consta no fluxo de pagamento “anexo I”.

Ainda, a EBEL destinará condições especiais às empresas, instituições, prestadores de serviços e fornecedores que continuarem com ela negociando a preços e condições normais de mercado, denominando estes neste documento como Credores Parceiros, como será demonstrado na cláusula do DIP FINANCING.

As parcelas trimestrais fixas citadas nos dois parágrafos anteriores serão corrigidas por 4% ao ano, acrescidas de correção de 0,3333% ao mês fixos, que se refere a TR (Taxa Referencial) média acumulada pelo período de janeiro/2017 até junho/2017.

Ainda, é necessário um período de carência para aprimorar e estabilizar as operações e controles, e recompor parcialmente o capital de giro na metodologia descrita acima. Nesse período, o caixa livre será utilizado para os acertos necessários na estrutura financeira.

Portanto, faz-se necessário um período de carência de 18 (dezoito) meses para credores não parceiros das classes II e III, e de 12 (doze) meses para os credores parceiros, ambos contados da publicação da decisão que homologa o presente Plano de Recuperação Judicial. Ademais, para os credores da classe IV a carência será de 12 (doze) meses, igualmente contados da publicação da decisão que homologa o presente Plano de Recuperação Judicial.

E é esta a principal premissa do Plano de Pagamento, de um lado, elaborar uma fórmula que comprove a viabilidade financeira da empresa, e, de outro, pagar seus credores no menor prazo possível, destacando-se que os pagamentos respeitarão o princípio da proporcionalidade, ou seja, cada credor participará do recebimento deste pagamento, na mesma proporção/participação de seu crédito no quadro geral de credores (excluídos aí os credores de verba trabalhista).

Haverá, também, um prêmio por pontualidade, sendo este importantíssimo incentivo que leva em consideração a exatidão da EBEL no cumprimento dos compromissos aqui firmados

com seus credores.

Assim, caso a EBEL pague pontualmente as parcelas trimestrais a que se compromete, haverá um prêmio de desconto de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor da dívida aos credores não parceiros e 10% (dez por cento) sobre o valor da dívida aos Credores Parceiros, a ser concedido, apenas e tão somente, quando totalmente pagos os remanescentes 50% (cinquenta por cento) dos não parceiros e os 90% (noventa por cento) dos parceiros, desde que pontualmente, considerando-se, contudo, justo, um atraso máximo de 30 (trinta) dias em cada parcela trimestral.

Havendo a aplicação do prêmio por pontualidade acima proposto, todo o saldo remanescente será corrigido mensalmente desde o deferimento do pedido da Recuperação Judicial (maio de 2017) até o pagamento da última parcela, pelo percentual correspondente à Taxa Referencial (TR) média mensal acumulada de Janeiro/2017 a Junho/2017 que perfaz o montante fixo de 0,3333% ao mês, acrescidos de juros de 4,0% ao ano.

V.3. Leilão Reverso

A premissa dos pagamentos do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, é de que após a implantação das melhorias, administrativas, comerciais e financeiras, a EBEL gere minimamente um caixa mensal apto a liquidar as verbas previstas na PLANILHA DE PAGAMENTO já transcrita aqui, e anexada com detalhes minuciosos ao presente PLANO.

Obviamente, o planejamento é para que este não seja o teto de geração de caixa buscado pela empresa e seus Sócios, espera-se que, com a implantação de todas as medidas, a EBEL se recupere, aumentando seu faturamento de forma saudável, gerando caixa ainda maior que o compromisso de pagamento do presente PRJ.

Por estes motivos, caso haja um excedente de caixa, ou seja, caso a empresa gere caixa superior ao valor do compromisso mensal, poderá realizar, a seu critério, leilões reversos de pagamentos, semestrais ou anuais, objetivando maior rapidez na liquidação de seu passivo.

Inclui-se na cláusula de LEILÃO REVERSO, eventual alienação em bloco da EBEL, pelos sócios, sendo que o valor da alienação poderá, a critério dos Sócios, ser utilizado para o leilão

reverso, sendo que, tanto a autorização da alienação, quanto da utilização do leilão reverso, já ficam autorizadas com a aprovação deste PLANO.

Frise-se, a critério da EBEL, na medida em que o excedente de caixa, a partir dos pagamentos, pode ser necessário para recomposição do capital de giro, para investimentos ou atualização do parque fabril, bem por isto, não há a obrigatoriedade dos leilões, mas sim a, possibilidade deles ocorrerem.

O LEILÃO REVERSO ocorrerá desde que haja prévia informação na RECUPERAÇÃO JUDICIAL (até sua extinção), bem ainda, após publicação e jornal de circulação no Estado de São Paulo, com prévio prazo de 15 (quinze) dias.

Desde já, expõe-se que o LEILÃO REVERSO será aberto a todos os credores da categoria, com um lance de deságio mínimo de 25% (vinte e cinco por cento) do saldo existente na data, incluindo o desconto do bônus de inadimplência, atualizado até o final do mês anterior. Caso o valor apregoado seja inferior à soma dos saldos dos lances vencedores, a liquidação será feita de forma proporcional a todos os ganhadores.

Esta possibilidade respeita não somente o princípio da isonomia, como também dá ao credor a possibilidade de receber antecipadamente seus valores, desde que com um deságio, e, ainda, não altera a forma de pagamento daqueles que não quiserem participar, haja vista que será utilizado apenas o excedente, ou seja, trata-se de uma forma justa de antecipação de pagamentos.

V.4. DIP FINANCING – Pagamento aos credores que acreditam na EBEL

Inequivocamente, um dos grandes desafios de uma empresa em RECUPERAÇÃO JUDICIAL, é a obtenção de capital, ou crédito com seus fornecedores. Ainda há uma desconfiança das instituições financeiras, grandes empresas e conglomerados, em suma, das empresas em geral, de dar crédito á empresas em recuperação judicial.

Sem dúvida alguma, crédito e dinheiro são elementos chave para o sucesso de uma RECUPERAÇÃO JUDICIAL, contudo, mesmo após quase 12 (doze) anos de vigência da lei, é certo afirmar que as empresas em RECUPERAÇÃO JUDICIAL ainda andam em descrédito.

Além disto, tendo em vista que as empresas em RECUPERAÇÃO JUDICIAL não podem dar garantias a financiadores sem autorização judicial, e lembrando ainda que a autorização judicial deve ser precedida de uma análise favorável do Comitê de Credores, fica claro que a missão de obtenção de crédito fica ainda mais difícil, na medida em que a urgência da necessidade de capital ou crédito, certamente não coaduna com o tempo do deferimento do provimento judicial.

Muitos consultores, advogados e doutrinadores, chamam atenção para o que se chama de “espiral da morte”, como efeito do pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL, e da conseqüente falta de crédito.

Ora, o conceito que vem sendo adotado para empresas em recuperação judicial é o de que “investir é arriscado, fornecer é ainda pior”. A falta de um programa de benefícios exclusivos a fornecedores torna a sobrevivência durante o período de recuperação algo heróico.

Conforme dito alhures, o renomado Consultor André Schwartzman, conselheiro da Turnaround Management Association do Brasil, entidade que reúne cabeças pensantes da prática de reestruturação empresarial no país afirma que em levantamento feito pela TMA com 64 grandes fornecedores mostrou que 88% das empresas não tem qualquer regulamento que discipline o comércio com recuperandas, bem ainda, “apenas 12% preveem o que fazer: cortar qualquer crédito”.

Diante dos fatos acima narrados, a EBEL neste plano se valerá do chamado “dip finance” (debtor in possession financing) para sua reestruturação, ou seja, será tomadora de créditos novos junto aos seus próprios credores, dando a eles atrativos para a concessão de créditos, e potencialização da recuperação da empresa.

A saída prevista neste plano, é albergada pela legislação (debtor-in-possession financing), tem risco mínimo para investidores. Protocolado o pedido de recuperação judicial na Justiça, esses financiamentos de vulto têm prioridade de quitação, inclusive no caso de tudo ir por água abaixo e a empresa falir. Os DIP financing têm privilégio sobre direitos reais já existentes. Extremamente caros, são vantajosos também para credores da fase pré-

recuperação, e são vistos com bons olhos por fornecedores, por emprestarem segurança ao negócio.

De se destacar, que já no bojo do artigo 67 da LRE, há um exemplo claro que o espírito norteador do Legislador, em possibilitar a utilização do DIP finance, trazendo aludido instituto do Direito Falimentar Norte Americano como meio de recuperação judicial, ao determinar:

“Os créditos quirografários sujeitos à recuperação judicial pertencentes a fornecedores de bens ou serviços que continuarem a provê-los normalmente após o pedido de recuperação judicial terão privilégio geral de recebimento em caso de decretação de falência, no limite do valor dos bens ou serviços fornecidos durante o período da recuperação.”

Este artigo de Lei, ainda pouco conhecido no Brasil, e desprezado pelas instituições financeiras, será uma das premissas deste plano de RECUPERAÇÃO JUDICIAL, na medida em que, a possibilidade de obtenção de crédito principalmente juntos aos fornecedores, equilibrará o ciclo de caixa da empresa, especialmente no que se refere à recebíveis e contas a pagar.

O conceito do DIP FINANCING a ser utilizado neste plano, a ser utilizado perante os credores da classe com garantia real, da classe dos quirografários e da classe de microempresas e empresas de pequeno porte, será o de que todo e qualquer credor destas três classes poderá se habilitar para continuar o fornecimento de produtos ou serviços, em condições reais de mercado, no que se refere a preço e prazos de entrega, ou seja, o DIP FINANCING, para fins não somente de paridade, mas de respeito com os credores da RECUPERAÇÃO JUDICIAL, será aberto para toda a coletividade de credores das classes acima mencionadas, enquanto a EBEL estiver em RECUPERAÇÃO JUDICIAL, sem exceção.

Para habilitação, bastará com que o CREDOR ora chamado de CREDOR PARCEIRO faça uma oferta por escrito à EBEL, que se em condições de mercado, será aceita e documentada na RECUPERAÇÃO JUDICIAL, para publicidade a toda coletividade de credores.

O CREDOR será beneficiado na RECUPERAÇÃO JUDICIAL, na proporção creditícia entre o novo crédito concedido, e aquele sujeito á RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Para o CREDOR PARCEIRO, o PRÊMIO PONTUALIDADE será de 10% dez por cento, e, a carência será de apenas e tão somente de 12 (doze) meses da aprovação do PLANO.

VI -DISPOSIÇÕES GERAIS QUANTO AO PAGAMENTO DOS CREDORES

O FLUXO DE PAGAMENTO, de acordo com as cláusulas do PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, será o seguinte:

RESUMO DE PLANO DE PAGAMENTOS RECUPERACAO JUDICIAL EBEL							
ANO PLANO	ANO	CLASSE II	CLASSE III	CLASSE III	CLASSE IV	CLASSE IV	TOTAL
		GARANTIA REAL	PARCEIRO	NÃO PARCEIRO	ME e EPP PARC	ME e EPP	
1	2018	-	-	-	-	-	(0,00)
2	2019	202.988,86	306.903,41	96.987,35	58.953,23	38.203,02	704.035,86
3	2020	418.299,96	319.364,92	199.862,21	61.346,97	39.754,21	1.038.628,27
4	2021	435.284,62	332.332,41	207.977,42	63.837,90	41.368,39	1.080.800,75
5	2022	452.958,92	345.826,44	216.422,14	-	-	1.015.207,50
6	2023	471.350,87	359.868,38	225.209,75	-	-	1.056.429,00
7	2024	490.489,60	374.480,48	234.354,17	-	-	1.099.324,25
8	2025	510.405,45	-	243.869,88	-	-	754.275,33
9	2026	-	-	253.771,98	-	-	253.771,98
10	2027	-	-	264.076,14	-	-	264.076,14
11	2028	-	-	136.032,22	-	-	136.032,22
TOTAL		2.981.778,27	2.038.776,05	2.078.563,26	184.138,10	119.325,62	7.402.581,30

Em sendo assim, o QUADRO RESUMO (completo) dos pagamentos será da seguinte forma:

PREMISSAS - PLANO DE PAGAMENTO RECUPERAÇÃO JUDICIAL										
CÓDIGO CLASSE	PARCEIRO	CLASSE	PONTUALIDADE	JUROS AA	PRAZO EM ANOS	CORREÇÃO PMT AO MÊS	CARÊNCIA EM MESES (PÓS APROVAÇÃO PRJ)	NÚMERO DE PMT'S/ANO	PMT'S TOTAL	VALOR COM DESÁGIO
II	N	GARANTIA REAL	50%	4,0%	8	0,3333%	18	4	26	2.453.301,95
III	S	QUIROGRAFÁRIOS PARCEIROS	10%	4,0%	7	0,3333%	12	4	24	1.729.144,65
III	N	QUIROGRAFÁRIOS NÃO PARCEIROS	50%	4,0%	11	0,3333%	18	4	36	1.622.748,80
IV	S	QUIROGRAFÁRIOS ME e EPP PARCEIROS	10%	4,0%	4	0,3333%	12	4	12	166.109,06
IV	N	QUIROGRAFÁRIOS ME e EPP NÃO PARCEIROS	50%	4,0%	4	0,3333%	12	4	12	107.642,40
									TOTAL	6.078.946,85

De se destacar que os ANEXOS ao plano, especialmente, as planilhas que expõem os pagamentos trimestrais, compõe na integra este, em todo o seu conteúdo. Ademais, ainda figuram no plano as seguintes cláusulas jurídicas, que automaticamente incorporam o seu

conteúdo, integrando-o no seu todo:

VI.1. Novação

Todos os Créditos são novados por este Plano, nos termos do art. 59 da Lei de Falências, e serão pagos na forma por ele estabelecida. Com a ocorrência da referida novação, todos os covenants, índices financeiros, encargos, juros hipóteses de vencimento antecipado e multas que sejam incompatíveis com as condições deste Plano deixarão de ser aplicáveis.

VI.2. Anuência dos Credores

Os Credores têm plena ciência de que os valores, prazos, termos e/ou condições de satisfação de seus Créditos são alterados por este Plano. Os Credores, no exercício de sua autonomia de vontade, declaram que concordam expressamente com as referidas alterações, nos termos previstos neste Plano, abrindo mão do recebimento de quaisquer valores adicionais da EBEL ainda que previstos nos instrumentos e/ou decisões judiciais que deram origem aos seus respectivos Créditos.

VI.3. Melhor interesse dos Credores

Os Credores estão convencidos que este Plano reflete condições econômicas e financeiras que lhes são favoráveis, tendo em vista que (i) o pagamento integral de alguns Créditos, nas condições originalmente contratadas, levaria necessariamente à insuficiência de valores para pagamento dos demais Créditos e (ii) a alteração dos valores, prazos, termos e/ou condições de satisfação dos Créditos, nos termos do Plano, é a única forma possível de permitir que todos os Credores recebam algum valor, ainda que parcialmente.

VI.4. Distribuições

As distribuições aos Credores serão feitas exclusivamente nos valores, prazos, forma e demais condições previstas no Plano para cada Classe de Credores.

VI.5. Regras de Distribuição

Os Credores pertencentes a cada um dos grupos terão seus Créditos pagos de forma proporcional à participação do crédito em cada classe, a não ser que optem pelo DIP

FINANCING.

VI.6. Pagamento Máximo

Os Credores não receberão, em hipótese alguma, quaisquer valores nos termos deste Plano em desacordo com o quanto estabelecido para pagamento de seus respectivos Créditos.

VI.7. Forma de Pagamento

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). O comprovante de depósito do valor em benefício do Credor servirá de prova da realização do pagamento.

VI.8. Informação das Contas Bancárias

A EBEL notificará seus Credores, com 30 (trinta) dias de antecedência da data do primeiro pagamento, para que esses informem, por meio de comunicação por escrito endereçada à EBEL, suas respectivas contas bancárias para a finalidade da realização de pagamentos. Os pagamentos que não forem realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias não serão considerados como descumprimento do Plano. Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os Credores não terem informado tempestivamente suas contas bancárias.

VI.9. Início dos Pagamentos

Os pagamentos dos Créditos somente terão início a partir da data da publicação da Homologação Judicial do Plano, bem como terão início a partir desta mesma data os períodos de carência estabelecidos neste Plano.

VI.10. Data do Pagamento

Os pagamentos deverão ser realizados dentro do mês de seus respectivos vencimentos,

contudo, não haverá dia específico, em virtude da elevada quantidade de credores, e da complexidade dos pagamentos.

VI.11. Valores

Os valores considerados para o pagamento dos créditos são os constantes da Lista de Credores e de suas modificações subsequentes em decorrência das decisões judiciais proferidas em impugnações de crédito. Sobre esses valores não incidirão juros e nem correção monetária, ainda que previstos nos contratos que deram origem a tais Créditos, salvo previsão em contrário no Plano.

VI.12. Créditos Ilíquidos

Todos os Créditos que sejam decorrentes de obrigações oriundas de contratos celebrados anteriormente à Data do Pedido, ou de atos praticados ou fatos ocorridos antes da Data do Pedido, ainda que não vencidos ou que sejam objeto de litígio, são abrangidos pelas cláusulas e condições deste Plano, nos termos do art. 49 da Lei de Falências.

VI.13. Contingências

Na hipótese de haver eventuais contingências que possam levar à responsabilização da EBEL, decorrentes de contratos sujeitos à recuperação judicial celebrados em momento anterior à Data do Pedido, ou de atos praticados ou fatos ocorridos antes da Data do Pedido, tais obrigações, ainda que não materializadas até a Homologação Judicial do Plano, serão abrangidas pelas cláusulas e condições deste Plano, nos termos do art. 49 da Lei de Falências.

VI.14. Alocação dos Valores

As projeções de pagamento aqui previstas foram baseadas no valor dos Créditos constantes da Lista de Credores e na capacidade de geração de caixa da EBEL. Dessa forma, qualquer diferença entre a Lista de Credores e o quadro-geral de credores finalmente homologado, inclusive por meio da alteração, inclusão ou reclassificação de Créditos, não poderá alterar o

fluxo de pagamentos previsto neste Plano e nem o valor total a ser distribuído entre os Credores. Não haverá, em nenhuma hipótese, majoração do fluxo de pagamentos e nem do valor total a ser distribuído entre os Credores, aplicando-se as normas previstas nas cláusulas seguintes.

VI.15. Novos Créditos

Na hipótese de serem reconhecidos, por decisão judicial, Créditos que não constam da Lista de Credores, tais Créditos novos serão pagos na forma prevista neste Plano, de acordo com as disposições aplicáveis para a classe em que tais Créditos foram classificados. Será, porém, alterado o percentual de pagamento dos Credores da mesma classe, de modo a comportar o pagamento do valor dos Créditos novos. Em qualquer hipótese, o valor total dos recursos destinados ao pagamento da classe de Credores não será alterado em razão da inclusão de um Crédito. O valor do Crédito reconhecido será considerado somente a partir da data em que a decisão judicial determinando sua inclusão passar a produzir efeitos. O Credor cujo crédito tiver sido reconhecido não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas anteriormente a esse reconhecimento.

VI.16. Créditos Majorados

Na hipótese de acréscimo ao valor dos Créditos constantes da Lista de Credores, os Créditos continuarão a ser pagos na forma prevista neste Plano, alterando-se, porém, o percentual de pagamento dos Credores da mesma classe para comportar o pagamento do valor do Crédito majorado. Em qualquer hipótese, valor total dos recursos destinados ao pagamento da classe de Credores não será alterado em razão da majoração do valor do Crédito. O Credor cujo Crédito tiver sido majorado não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas anteriormente a essa majoração.

VI.17. Créditos Reclassificados

Na hipótese de reclassificação dos Créditos constantes da Lista de Credores, os Créditos serão pagos de acordo com as normas, previstas neste Plano, para pagamento da classe de Credores em que tais Créditos forem enquadrados. O Crédito reclassificado passará a ser

considerado como tal a partir da data em que a decisão judicial reconhecendo a reclassificação passar a produzir efeitos. O Credor titular do Crédito reclassificado não fará jus a eventuais diferenças de pagamento relativas a distribuições que tiverem sido efetuadas em data anterior à sua reclassificação.

VI.18. Compensação

A EBEL poderá compensar, a seu critério, quaisquer Créditos com outros créditos, detidos por ela frente aos respectivos Credores Sujeitos ao Plano, quando tais créditos até o valor de referidos Créditos, ficando eventual saldo sujeito às disposições do presente Plano.

VI.19. Créditos em Moeda Estrangeira

Os Credores em moeda estrangeira poderão optar pela conversão dos seus Créditos para a moeda corrente nacional ou pela manutenção dos seus Créditos em moeda estrangeira. Aqueles Credores que optarem por manter os seus créditos em moeda estrangeira, para o fim de determinação da taxa de câmbio aplicável, terão seus Créditos convertidos para a moeda corrente nacional de acordo com o PTAX 800, opção “Venda”, divulgado pelo Banco Central do Brasil na véspera do dia do pagamento.

VI.20. Quitação

Os pagamentos e distribuições realizadas na forma estabelecida neste Plano acarretarão a quitação plena, irrevogável e irretroatável, de todos os Créditos de qualquer tipo e natureza contra a empresa a EBEL, inclusive juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações. Com a ocorrência da quitação, os Credores serão considerados como tendo quitado, liberado e/ou renunciado a todos os Créditos, e não mais poderão reclamá-los, contra da empresa, os Controladores, suas controladas, subsidiárias, afiliadas e coligadas e outras sociedades eventualmente pertencentes ao mesmo grupo societário e econômico, e seus diretores, conselheiros, acionistas, sócios, agentes, funcionários, representantes, sucessores e cessionários, ressalvadas eventuais garantias por eles prestadas e com exceção daqueles que compareceram como coobrigados, conforme § 1º do art. 49 da Lei de Falências.

VII - EFEITOS DO PLANO

VII.1. Vinculação do Plano

As disposições do Plano vinculam a EBEL e seus Credores, e os seus respectivos cessionários e sucessores, a partir da Homologação Judicial do Plano.

VII.2. Modificação do Plano na Assembleia de Credores

Aditamentos, alterações ou modificações ao Plano podem ser propostas a qualquer tempo após a Homologação Judicial do Plano, vinculando a EBEL e todos os Credores, desde que tais aditamentos, alterações ou modificações sejam aprovados pela EBEL e sejam submetidos à votação na Assembleia de Credores, e que seja atingido o quórum requerido pelo art. 45 e 58, caput ou §1º, da Lei de Falências.

VII.3. Descumprimento do Plano

Na hipótese de ocorrência de qualquer evento de descumprimento deste Plano, e caso tal descumprimento não seja sanado no prazo de 5 (cinco) dias, a EBEL deverá requerer ao Juízo da Recuperação, no prazo de até 30 (trinta) dias contados da notificação do descumprimento, a convocação de uma Assembleia de Credores para deliberar a respeito de eventual emenda, alteração ou modificação ao Plano que saneie ou supra tal descumprimento.

VIII - DISPOSIÇÕES GERAIS

VIII.1. Contratos Existentes

Na hipótese de conflito entre as disposições deste Plano e as obrigações da EBEL previstas nos contratos celebrados com qualquer Credor anteriormente à Data do Pedido, o Plano prevalecerá.

VIII.2. Divisibilidade das Previsões do Plano

Na hipótese de qualquer termo ou disposição do Plano ser considerada inválida, nula ou ineficaz pelo Juízo da Recuperação, o restante dos termos e disposições do Plano devem permanecer válidos e eficazes, desde que as premissas que o embasaram sejam mantidas.

VIII.3. Encerramento da Recuperação Judicial

O processo de recuperação judicial será encerrado a qualquer tempo após a Homologação Judicial do Plano, a requerimento da EBEL, desde que todas as obrigações do Plano que se vencerem até 2 (dois) anos após a Homologação do Plano sejam cumpridas.

VIII.4. Cessões de Créditos

Os Credores poderão ceder seus Créditos a outros Credores ou a terceiros, e a respectiva cessão produzirá efeitos a partir da notificação da EBEL, nos termos do Código Civil, e na forma estabelecida neste Plano.

VIII.5. Sub-Rogações

Créditos relativos ao direito de regresso contra a EBEL, e que sejam decorrentes do pagamento, a qualquer tempo, por terceiros, de créditos e/ou obrigações de qualquer natureza existentes, na Data do Pedido, contra a EBEL, serão pagos nos termos estabelecidos neste Plano para os referidos Credores, desde que obtido o provimento judicial nos termos do § 6º do art. 10 da Lei de Falências.

VIII.6. Lei Aplicável

Os direitos, deveres e obrigações decorrentes deste Plano deverão ser regidos, interpretados e executados de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil.

VIII.7. Eleição de Foro

Todas as controvérsias ou disputas que surgirem ou estiverem relacionadas a este Plano serão resolvidas (i) pelo Juízo da Recuperação, até o encerramento do processo de recuperação judicial; e (ii) pelos juízos competentes, no Brasil ou no exterior, conforme

estabelecido nos contratos originais firmados entre a EBEL e os respectivos Credores, após o encerramento do processo de recuperação judicial.

O Plano é firmado pelos representantes legais devidamente constituídos da EBEL

IX. CONCLUSÃO

O Plano de Recuperação Judicial como ora proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da EBEL

O presente cumpre a finalidade da lei de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de fluxo de caixa, de probabilidade de pagamento aos credores, bem ainda, com laudo avaliatório rigorosamente formulado.

Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstra a viabilidade econômica da EBEL através de diferentes projeções financeiras (DRE), que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira da EBEL são medidas que trarão benefícios a sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras, de marketing e de reestruturação interna, em conjunto com o parcelamento de débitos são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, temos que, ao teor da Lei 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais e de credores para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, temos o presente plano como a cabal solução para a continuidade da empresa.

ANEXO I

PLANILHA DE DEMONSTRAÇÃO DA APLICAÇÃO DO PLANO

PREMISSAS - PLANO DE PAGAMENTO RECUPERAÇÃO JUDICIAL

CÓDIGO CLASSE	PARCEIRO	CLASSE	PONTUALIDADE	JUROS AA	PRAZO EM ANOS	CORREÇÃO PMT AO MÊS	CARÊNCIA EM MESES (PÓS APROVAÇÃO PRJ)	NÚMERO DE PMT'S/ANO	PMT's TOTAL	VALOR COM DESÁGIO
II	N	GARANTIA REAL	50%	4,0%	8	0,3333%	18	4	26	2.453.301,95
III	S	QUIROGRAFÁRIOS PARCEIROS	10%	4,0%	7	0,3333%	12	4	24	1.729.144,65
III	N	QUIROGRAFÁRIOS NÃO PARCEIROS	50%	4,0%	11	0,3333%	18	4	36	1.622.748,80
IV	S	QUIROGRAFÁRIOS ME e EPP PARCEIROS	10%	4,0%	4	0,3333%	12	4	12	166.109,06
IV	N	QUIROGRAFÁRIOS ME e EPP NÃO PARCEIROS	50%	4,0%	4	0,3333%	12	4	12	107.642,40
TOTAL										6.078.946,85

EBEL**CNPJ: 59.691.907/0001-97****RESUMO dos Saldos devidos em 13/04/2017**

CLASSE I CREDITORES TRABALHISTA	1.936.395,71
CLASSE II CREDITORES GARANTIA REAL	4.906.603,90
CLASSE III CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS	5.166.769,43
CLASSE IV CREDITORES ME e EPP	215.284,79
TOTAL	12.225.053,83

RESUMO DE PLANO DE PAGAMENTOS RECUPERAÇÃO JUDICIAL "EBEL"							
ANO PLANO	CLASSE I	CLASSE II	CLASSE III	CLASSE III	CLASSE IV	CLASSE IV	TOTAL
	TRABALHISTA	GARANTIA REAL	PARCEIRO	NÃO PARCEIRO	ME e EPP PARCEIRO	ME e EPP NÃO PARCEIRO	
1	-	-	-	-	-	-	-
2	-	202.988,86	306.903,41	96.987,35	58.953,23	38.203,02	704.035,86
3	-	418.299,96	319.364,92	199.862,21	61.346,97	39.754,21	1.038.628,27
4	-	435.284,62	332.332,41	207.977,42	63.837,90	41.368,39	1.080.800,75
5	-	452.958,92	345.826,44	216.422,14	-	-	1.015.207,50
6	-	471.350,87	359.868,38	225.209,75	-	-	1.056.429,00
7	-	490.489,60	374.480,48	234.354,17	-	-	1.099.324,25
8	-	510.405,45	-	243.869,88	-	-	754.275,33
9	-	-	-	253.771,98	-	-	253.771,98
10	-	-	-	264.076,14	-	-	264.076,14
11	-	-	-	136.032,22	-	-	136.032,22
TOTAL	-	2.981.778,27	2.038.776,05	2.078.563,26	184.138,10	119.325,62	7.402.581,30

PLANO PAGAMENTO CONSOLIDADO "EBEL" - GARANTIA REAL						
II	N	VALOR EM 13/04/2017	4.906.603,90			
		PONTUALIDADE	- 2.453.301,95	50%		
		VALOR A PAGAR	2.453.301,95			
		ATUALIZAÇÃO	10.527,12	0,4291%		
		VALOR PREVISTO (data da aprovação)	2.463.829,07			
		NÚMERO DE PMT's	26			
		TAXA DE JUROS	4,0000%	AA		
		TAXA DE JUROS	0,3333%	AM		
		PMT BASE	100.989,48			
		TAXA DE JUROS PMT	4,0000%	AA		
TAXA DE JUROS PMT	0,3333%	AM				
APROVAÇÃO						
ANO	MÊS (pós aprovação do plano)	INICIAL	JUROS	PGTO	SALDO	JUROS PMT
1	1	2.463.829,07	8.212,76	-	2.472.041,83	1,00%
	2	2.472.041,83	8.240,14	-	2.480.281,97	
	3	2.480.281,97	8.267,61	-	2.488.549,58	
	4	2.488.549,58	8.295,17	-	2.496.844,74	1,00%
	5	2.496.844,74	8.322,82	-	2.505.167,56	
	6	2.505.167,56	8.350,56	-	2.513.518,12	
	7	2.513.518,12	8.378,39	-	2.521.896,51	1,00%
	8	2.521.896,51	8.406,32	-	2.530.302,83	
	9	2.530.302,83	8.434,34	-	2.538.737,18	
	10	2.538.737,18	8.462,46	-	2.547.199,63	1,00%
	11	2.547.199,63	8.490,67	-	2.555.690,30	
	12	2.555.690,30	8.518,97	-	2.564.209,27	
2	13	2.564.209,27	8.547,36	-	2.572.756,63	1,00%
	14	2.572.756,63	8.575,86	-	2.581.332,49	
	15	2.581.332,49	8.604,44	-	2.589.936,93	
	16	2.589.936,93	8.633,12	-	2.598.570,05	1,00%
	17	2.598.570,05	8.661,90	-	2.607.231,95	
	18	2.607.231,95	8.690,77	-	2.615.922,72	
	19	2.615.922,72	8.719,74	100.989,48	2.523.652,98	1,00%
	20	2.523.652,98	8.412,18	-	2.532.065,16	
	21	2.532.065,16	8.440,22	-	2.540.505,38	
	22	2.540.505,38	8.468,35	101.999,38	2.446.974,35	1,00%
	23	2.446.974,35	8.156,58	-	2.455.130,93	
	24	2.455.130,93	8.183,77	-	2.463.314,70	
3	25	2.463.314,70	8.211,05	103.019,37	2.368.506,38	1,00%
	26	2.368.506,38	7.895,02	-	2.376.401,40	
	27	2.376.401,40	7.921,34	-	2.384.322,74	
	28	2.384.322,74	7.947,74	104.049,57	2.288.220,91	1,00%
	29	2.288.220,91	7.627,40	-	2.295.848,32	
	30	2.295.848,32	7.652,83	-	2.303.501,14	
	31	2.303.501,14	7.678,34	105.090,06	2.206.089,42	1,00%
	32	2.206.089,42	7.353,63	-	2.213.443,05	
	33	2.213.443,05	7.378,14	-	2.220.821,20	
	34	2.220.821,20	7.402,74	106.140,96	2.122.082,97	1,00%
	35	2.122.082,97	7.073,61	-	2.129.156,58	
	36	2.129.156,58	7.097,19	-	2.136.253,77	
4	37	2.136.253,77	7.120,85	107.202,37	2.036.172,24	1,00%
	38	2.036.172,24	6.787,24	-	2.042.959,48	
	39	2.042.959,48	6.809,86	-	2.049.769,35	
	40	2.049.769,35	6.832,56	108.274,40	1.948.327,52	1,00%
	41	1.948.327,52	6.494,43	-	1.954.821,94	
	42	1.954.821,94	6.516,07	-	1.961.338,02	
	43	1.961.338,02	6.537,79	109.357,14	1.858.518,67	1,00%
	44	1.858.518,67	6.195,06	-	1.864.713,73	
	45	1.864.713,73	6.215,71	-	1.870.929,45	
	46	1.870.929,45	6.236,43	110.450,71	1.766.715,17	1,00%
	47	1.766.715,17	5.889,05	-	1.772.604,22	
	48	1.772.604,22	5.908,68	-	1.778.512,90	
5	49	1.778.512,90	5.928,38	111.555,22	1.672.886,06	1,00%
	50	1.672.886,06	5.576,29	-	1.678.462,34	
	51	1.678.462,34	5.594,87	-	1.684.057,22	
	52	1.684.057,22	5.613,52	112.670,77	1.576.999,97	1,00%
	53	1.576.999,97	5.256,67	-	1.582.256,64	
	54	1.582.256,64	5.274,19	-	1.587.530,83	
	55	1.587.530,83	5.291,77	113.797,48	1.479.025,12	1,00%
	56	1.479.025,12	4.930,08	-	1.483.955,20	

6	57	1.483.955,20	4.946,52	-	1.488.901,72			
	58	1.488.901,72	4.963,01	114.935,45	1.378.929,27	1,00%		
	59	1.378.929,27	4.596,43	-	1.383.525,70			
	60	1.383.525,70	4.611,75	-	1.388.137,46			
6	61	1.388.137,46	4.627,12	116.084,81	1.276.679,77	1,00%		
	62	1.276.679,77	4.255,60	-	1.280.935,37			
	63	1.280.935,37	4.269,78	-	1.285.205,16			
	64	1.285.205,16	4.284,02	117.245,66	1.172.243,52	1,00%		
	65	1.172.243,52	3.907,48	-	1.176.151,00			
	66	1.176.151,00	3.920,50	-	1.180.071,50			
	67	1.180.071,50	3.933,57	118.418,11	1.065.586,96	1,00%		
	68	1.065.586,96	3.551,96	-	1.069.138,92			
	69	1.069.138,92	3.563,80	-	1.072.702,71			
	70	1.072.702,71	3.575,68	119.602,29	956.676,10	1,00%		
	71	956.676,10	3.188,92	-	959.865,02			
	72	959.865,02	3.199,55	-	963.064,57			
7	73	963.064,57	3.210,22	120.798,32	845.476,47	1,00%		
	74	845.476,47	2.818,25	-	848.294,72			
	75	848.294,72	2.827,65	-	851.122,37			
	76	851.122,37	2.837,07	122.006,30	731.953,15	1,00%		
	77	731.953,15	2.439,84	-	734.392,99			
	78	734.392,99	2.447,98	-	736.840,97			
	79	736.840,97	2.456,14	123.226,36	616.070,74	1,00%		
	80	616.070,74	2.053,57	-	618.124,31			
	81	618.124,31	2.060,41	-	620.184,73			
	82	620.184,73	2.067,28	124.458,63	497.793,38	1,00%		
	83	497.793,38	1.659,31	-	499.452,69			
	84	499.452,69	1.664,84	-	501.117,54			
8	85	501.117,54	1.670,39	125.703,21	377.084,72	1,00%		
	86	377.084,72	1.256,95	-	378.341,67			
	87	378.341,67	1.261,14	-	379.602,80			
	88	379.602,80	1.265,34	126.960,24	253.907,90	1,00%		
	89	253.907,90	846,36	-	254.754,26			
	90	254.754,26	849,18	-	255.603,44			
	91	255.603,44	852,01	128.229,85	128.225,61	1,00%		
	92	128.225,61	427,42	-	128.653,03			
	93	128.653,03	428,84	-	129.081,87			
	94	129.081,87	430,27	129.512,14	-	0,00	1,00%	
	95	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	96	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
9	97	-	0,00	-	0,00	-	0,00	1,00%
	98	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	99	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	100	-	0,00	-	0,00	-	0,00	1,00%
	101	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	102	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	103	-	0,00	-	0,00	-	0,00	1,00%
	104	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	105	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	106	-	0,00	-	0,00	-	0,00	1,00%
	107	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	108	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
10	109	-	0,00	-	0,00	-	0,00	1,00%
	110	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	111	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	112	-	0,00	-	0,00	-	0,00	1,00%
	113	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	114	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	115	-	0,00	-	0,00	-	0,00	1,00%
	116	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	117	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	118	-	0,00	-	0,00	-	0,00	1,00%
	119	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	120	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
11	121	-	0,00	-	0,00	-	0,00	1,00%
	122	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	123	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	124	-	0,00	-	0,00	-	0,00	1,00%
	125	-	0,00	-	0,00	-	0,00	
	126	-	0,00	-	0,00	-	0,00	

	127	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	128	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	129	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	130	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	131	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	132	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	TOTAL		2.463.829,07		517.949,20		2.981.778,27

PLANO PAGAMENTO CONSOLIDADO "EBEL" - CLASSE III - PROJEÇÃO DE PAGAMENTO PARA OS CREDORES NÃO PARCEIROS						
III	N	VALOR EM 13/04/2017	3.245.497,60			
		PONTUALIDADE	- 1.622.748,80	50%		
		VALOR A PAGAR	1.622.748,80			
		ATUALIZAÇÃO	6.963,22	0,4291%		
		VALOR PREVISTO (data da aprovação)	1.629.712,02			
		NÚMERO DE PMT's	36			
		TAXA DE JUROS	4,0000%	AA		
		TAXA DE JUROS	0,3333%	AM		
		PMT BASE	48.252,41			
		TAXA DE JUROS PMT	4,0000%	AA		
		TAXA DE JUROS PMT	0,3333%	AM		
	APROVAÇÃO					
ANO	MÊS (pós aprovação do plano)	INICIAL	JUROS	PGTO	SALDO	JUROS PMT
1	1	1.629.712,02	5.432,37	-	1.635.144,39	1,00%
	2	1.635.144,39	5.450,48	-	1.640.594,87	
	3	1.640.594,87	5.468,65	-	1.646.063,52	
	4	1.646.063,52	5.486,88	-	1.651.550,40	1,00%
	5	1.651.550,40	5.505,17	-	1.657.055,57	
	6	1.657.055,57	5.523,52	-	1.662.579,08	
	7	1.662.579,08	5.541,93	-	1.668.121,01	1,00%
	8	1.668.121,01	5.560,40	-	1.673.681,42	
	9	1.673.681,42	5.578,94	-	1.679.260,36	
	10	1.679.260,36	5.597,53	-	1.684.857,89	1,00%
	11	1.684.857,89	5.616,19	-	1.690.474,08	
	12	1.690.474,08	5.634,91	-	1.696.109,00	
2	13	1.696.109,00	5.653,70	-	1.701.762,69	1,00%
	14	1.701.762,69	5.672,54	-	1.707.435,24	
	15	1.707.435,24	5.691,45	-	1.713.126,69	
	16	1.713.126,69	5.710,42	-	1.718.837,11	1,00%
	17	1.718.837,11	5.729,46	-	1.724.566,57	
	18	1.724.566,57	5.748,56	-	1.730.315,12	
	19	1.730.315,12	5.767,72	48.252,41	1.687.830,43	1,00%
	20	1.687.830,43	5.626,10	-	1.693.456,53	
	21	1.693.456,53	5.644,86	-	1.699.101,38	
	22	1.699.101,38	5.663,67	48.734,94	1.656.030,12	1,00%
	23	1.656.030,12	5.520,10	-	1.661.550,22	
	24	1.661.550,22	5.538,50	-	1.667.088,72	
3	25	1.667.088,72	5.556,96	49.222,28	1.623.423,40	1,00%
	26	1.623.423,40	5.411,41	-	1.628.834,81	
	27	1.628.834,81	5.429,45	-	1.634.264,26	
	28	1.634.264,26	5.447,55	49.714,51	1.589.997,30	1,00%
	29	1.589.997,30	5.299,99	-	1.595.297,29	
	30	1.595.297,29	5.317,66	-	1.600.614,95	
	31	1.600.614,95	5.335,38	50.211,65	1.555.738,68	1,00%
	32	1.555.738,68	5.185,80	-	1.560.924,47	
	33	1.560.924,47	5.203,08	-	1.566.127,55	
	34	1.566.127,55	5.220,43	50.713,77	1.520.634,21	1,00%
	35	1.520.634,21	5.068,78	-	1.525.702,99	
	36	1.525.702,99	5.085,68	-	1.530.788,67	
4	37	1.530.788,67	5.102,63	51.220,91	1.484.670,39	1,00%
	38	1.484.670,39	4.948,90	-	1.489.619,29	
	39	1.489.619,29	4.965,40	-	1.494.584,69	
	40	1.494.584,69	4.981,95	51.733,12	1.447.833,52	1,00%
	41	1.447.833,52	4.826,11	-	1.452.659,63	
	42	1.452.659,63	4.842,20	-	1.457.501,83	
	43	1.457.501,83	4.858,34	52.250,45	1.410.109,72	1,00%
	44	1.410.109,72	4.700,37	-	1.414.810,09	
	45	1.414.810,09	4.716,03	-	1.419.526,12	
	46	1.419.526,12	4.731,75	52.772,95	1.371.484,93	1,00%
	47	1.371.484,93	4.571,62	-	1.376.056,54	
	48	1.376.056,54	4.586,86	-	1.380.643,40	
5	49	1.380.643,40	4.602,14	53.300,68	1.331.944,86	1,00%
	50	1.331.944,86	4.439,82	-	1.336.384,68	
	51	1.336.384,68	4.454,62	-	1.340.839,29	
	52	1.340.839,29	4.469,46	53.833,69	1.291.475,07	1,00%
	53	1.291.475,07	4.304,92	-	1.295.779,99	
	54	1.295.779,99	4.319,27	-	1.300.099,25	
	55	1.300.099,25	4.333,66	54.372,02	1.250.060,89	1,00%
	56	1.250.060,89	4.166,87	-	1.254.227,76	

	57	1.254.227,76	4.180,76	-	1.258.408,52	
	58	1.258.408,52	4.194,70	54.915,75	1.207.687,47	1,00%
	59	1.207.687,47	4.025,62	-	1.211.713,09	
	60	1.211.713,09	4.039,04	-	1.215.752,14	
6	61	1.215.752,14	4.052,51	55.464,90	1.164.339,74	1,00%
	62	1.164.339,74	3.881,13	-	1.168.220,87	
	63	1.168.220,87	3.894,07	-	1.172.114,94	
	64	1.172.114,94	3.907,05	56.019,55	1.120.002,44	1,00%
	65	1.120.002,44	3.733,34	-	1.123.735,78	
	66	1.123.735,78	3.745,79	-	1.127.481,57	
	67	1.127.481,57	3.758,27	56.579,75	1.074.660,09	1,00%
	68	1.074.660,09	3.582,20	-	1.078.242,30	
	69	1.078.242,30	3.594,14	-	1.081.836,44	
	70	1.081.836,44	3.606,12	57.145,54	1.028.297,01	1,00%
	71	1.028.297,01	3.427,66	-	1.031.724,67	
	72	1.031.724,67	3.439,08	-	1.035.163,75	
7	73	1.035.163,75	3.450,55	57.717,00	980.897,30	1,00%
	74	980.897,30	3.269,66	-	984.166,96	
	75	984.166,96	3.280,56	-	987.447,51	
	76	987.447,51	3.291,49	58.294,17	932.444,83	1,00%
	77	932.444,83	3.108,15	-	935.552,98	
	78	935.552,98	3.118,51	-	938.671,49	
	79	938.671,49	3.128,90	58.877,11	882.923,29	1,00%
	80	882.923,29	2.943,08	-	885.866,36	
	81	885.866,36	2.952,89	-	888.819,25	
	82	888.819,25	2.962,73	59.465,88	832.316,10	1,00%
	83	832.316,10	2.774,39	-	835.090,49	
	84	835.090,49	2.783,63	-	837.874,12	
8	85	837.874,12	2.792,91	60.060,54	780.606,49	1,00%
	86	780.606,49	2.602,02	-	783.208,51	
	87	783.208,51	2.610,70	-	785.819,21	
	88	785.819,21	2.619,40	60.661,15	727.777,46	1,00%
	89	727.777,46	2.425,92	-	730.203,38	
	90	730.203,38	2.434,01	-	732.637,40	
	91	732.637,40	2.442,12	61.267,76	673.811,76	1,00%
	92	673.811,76	2.246,04	-	676.057,80	
	93	676.057,80	2.253,53	-	678.311,33	
	94	678.311,33	2.261,04	61.880,44	618.691,93	1,00%
	95	618.691,93	2.062,31	-	620.754,24	
	96	620.754,24	2.069,18	-	622.823,42	
9	97	622.823,42	2.076,08	62.499,24	562.400,25	1,00%
	98	562.400,25	1.874,67	-	564.274,92	
	99	564.274,92	1.880,92	-	566.155,84	
	100	566.155,84	1.887,19	63.124,23	504.918,79	1,00%
	101	504.918,79	1.683,06	-	506.601,85	
	102	506.601,85	1.688,67	-	508.290,53	
	103	508.290,53	1.694,30	63.755,48	446.229,35	1,00%
	104	446.229,35	1.487,43	-	447.716,78	
	105	447.716,78	1.492,39	-	449.209,17	
	106	449.209,17	1.497,36	64.393,03	386.313,51	1,00%
	107	386.313,51	1.287,71	-	387.601,22	
	108	387.601,22	1.292,00	-	388.893,22	
10	109	388.893,22	1.296,31	65.036,96	325.152,57	1,00%
	110	325.152,57	1.083,84	-	326.236,41	
	111	326.236,41	1.087,45	-	327.323,87	
	112	327.323,87	1.091,08	65.687,33	262.727,62	1,00%
	113	262.727,62	875,76	-	263.603,38	
	114	263.603,38	878,68	-	264.482,06	
	115	264.482,06	881,61	66.344,20	199.019,46	1,00%
	116	199.019,46	663,40	-	199.682,86	
	117	199.682,86	665,61	-	200.348,47	
	118	200.348,47	667,83	67.007,65	134.008,65	1,00%
	119	134.008,65	446,70	-	134.455,34	
	120	134.455,34	448,18	-	134.903,53	
11	121	134.903,53	449,68	67.677,72	67.675,49	1,00%
	122	67.675,49	225,58	-	67.901,07	
	123	67.901,07	226,34	-	68.127,41	
	124	68.127,41	227,09	68.354,50	0,00	1,00%
	125	0,00	0,00	-	0,00	
	126	0,00	0,00	-	0,00	

	127	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	128	0,00	0,00	-	0,00	
	129	0,00	0,00	-	0,00	
	130	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	131	0,00	0,00	-	0,00	
	132	0,00	0,00	-	0,00	
	TOTAL	1.629.712,02	448.851,24	2.078.563,26		

PLANO PAGAMENTO CONSOLIDADO "EBEL" - CLASSE III - PROJEÇÃO DE PAGAMENTO PARA OS CREDORES PARCEIROS							
III	S	VALOR EM 13/04/2017	1.921.271,83				
		PONTUALIDADE	- 192.127,18	10%			
		VALOR A PAGAR	1.729.144,65				
		ATUALIZAÇÃO	7.419,76	0,4291%			
		VALOR PREVISTO (data da aprovação)	1.736.564,41				
		NÚMERO DE PMT's	24				
		TAXA DE JUROS	4,0000%	AA			
		TAXA DE JUROS	0,3333%	AM			
		PMT BASE	75.584,51				
		TAXA DE JUROS PMT	4,0000%	AA			
		TAXA DE JUROS PMT	0,3333%	AM			
APROVAÇÃO							
ANO	MÊS (pós aprovação do plano)	INICIAL	JUROS	PGTO	SALDO	JUROS PMT	
1	1	1.736.564,41	5.788,55	-	1.742.352,95	1,00%	
	2	1.742.352,95	5.807,84	-	1.748.160,80		
	3	1.748.160,80	5.827,20	-	1.753.988,00		
	4	1.753.988,00	5.846,63	-	1.759.834,63	1,00%	
	5	1.759.834,63	5.866,12	-	1.765.700,74		
	6	1.765.700,74	5.885,67	-	1.771.586,41		
	7	1.771.586,41	5.905,29	-	1.777.491,70	1,00%	
	8	1.777.491,70	5.924,97	-	1.783.416,67		
	9	1.783.416,67	5.944,72	-	1.789.361,39		
	10	1.789.361,39	5.964,54	-	1.795.325,93	1,00%	
	11	1.795.325,93	5.984,42	-	1.801.310,35		
	12	1.801.310,35	6.004,37	-	1.807.314,72		
2	13	1.807.314,72	6.024,38	75.584,51	1.737.754,60	1,00%	
	14	1.737.754,60	5.792,52	-	1.743.547,11		
	15	1.743.547,11	5.811,82	-	1.749.358,93		
	16	1.749.358,93	5.831,20	76.340,35	1.678.849,78	1,00%	
	17	1.678.849,78	5.596,17	-	1.684.445,94		
	18	1.684.445,94	5.614,82	-	1.690.060,76		
	19	1.690.060,76	5.633,54	77.103,76	1.618.590,54	1,00%	
	20	1.618.590,54	5.395,30	-	1.623.985,85		
	21	1.623.985,85	5.413,29	-	1.629.399,13		
	22	1.629.399,13	5.431,33	77.874,79	1.556.955,67	1,00%	
	23	1.556.955,67	5.189,85	-	1.562.145,52		
	24	1.562.145,52	5.207,15	-	1.567.352,67		
3	25	1.567.352,67	5.224,51	78.653,54	1.493.923,64	1,00%	
	26	1.493.923,64	4.979,75	-	1.498.903,39		
	27	1.498.903,39	4.996,34	-	1.503.899,73		
	28	1.503.899,73	5.013,00	79.440,08	1.429.472,65	1,00%	
	29	1.429.472,65	4.764,91	-	1.434.237,56		
	30	1.434.237,56	4.780,79	-	1.439.018,35		
	31	1.439.018,35	4.796,73	80.234,48	1.363.580,61	1,00%	
	32	1.363.580,61	4.545,27	-	1.368.125,87		
	33	1.368.125,87	4.560,42	-	1.372.686,29		
	34	1.372.686,29	4.575,62	81.036,82	1.296.225,09	1,00%	
	35	1.296.225,09	4.320,75	-	1.300.545,84		
	36	1.300.545,84	4.335,15	-	1.304.881,00		
4	37	1.304.881,00	4.349,60	81.847,19	1.227.383,41	1,00%	
	38	1.227.383,41	4.091,28	-	1.231.474,69		
	39	1.231.474,69	4.104,92	-	1.235.579,60		
	40	1.235.579,60	4.118,60	82.665,66	1.157.032,54	1,00%	
	41	1.157.032,54	3.856,78	-	1.160.889,31		
	42	1.160.889,31	3.869,63	-	1.164.758,94		
	43	1.164.758,94	3.882,53	83.492,32	1.085.149,16	1,00%	
	44	1.085.149,16	3.617,16	-	1.088.766,32		
	45	1.088.766,32	3.629,22	-	1.092.395,54		
	46	1.092.395,54	3.641,32	84.327,24	1.011.709,62	1,00%	
	47	1.011.709,62	3.372,37	-	1.015.081,98		
	48	1.015.081,98	3.383,61	-	1.018.465,59		
5	49	1.018.465,59	3.394,89	85.170,51	936.689,96	1,00%	
	50	936.689,96	3.122,30	-	939.812,26		
	51	939.812,26	3.132,71	-	942.944,97		
	52	942.944,97	3.143,15	86.022,22	860.065,90	1,00%	
	53	860.065,90	2.866,89	-	862.932,78		
	54	862.932,78	2.876,44	-	865.809,23		
	55	865.809,23	2.886,03	86.882,44	781.812,82	1,00%	

	56	781.812,82	2.606,04	-	784.418,86	
	57	784.418,86	2.614,73	-	787.033,59	
	58	787.033,59	2.623,45	87.751,27	701.905,77	1,00%
	59	701.905,77	2.339,69	-	704.245,45	
	60	704.245,45	2.347,48	-	706.592,94	
	61	706.592,94	2.355,31	88.628,78	620.319,47	1,00%
	62	620.319,47	2.067,73	-	622.387,20	
	63	622.387,20	2.074,62	-	624.461,82	
	64	624.461,82	2.081,54	89.515,07	537.028,30	1,00%
	65	537.028,30	1.790,09	-	538.818,39	
	66	538.818,39	1.796,06	-	540.614,45	
	67	540.614,45	1.802,05	90.410,22	452.006,28	1,00%
	68	452.006,28	1.506,69	-	453.512,97	
	69	453.512,97	1.511,71	-	455.024,68	
	70	455.024,68	1.516,75	91.314,32	365.227,11	1,00%
	71	365.227,11	1.217,42	-	366.444,53	
	72	366.444,53	1.221,48	-	367.666,02	
	73	367.666,02	1.225,55	92.227,46	276.664,11	1,00%
	74	276.664,11	922,21	-	277.586,32	
	75	277.586,32	925,29	-	278.511,61	
	76	278.511,61	928,37	93.149,74	186.290,24	1,00%
	77	186.290,24	620,97	-	186.911,21	
	78	186.911,21	623,04	-	187.534,25	
	79	187.534,25	625,11	94.081,23	94.078,13	1,00%
	80	94.078,13	313,59	-	94.391,72	
	81	94.391,72	314,64	-	94.706,36	
	82	94.706,36	315,69	95.022,05	0,00	1,00%
	83	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	84	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	85	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	86	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	87	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	88	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	89	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	90	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	91	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	92	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	93	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	94	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	95	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	96	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	97	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	98	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	99	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	100	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	101	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	102	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	103	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	104	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	105	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	106	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	107	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	108	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	109	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	110	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	111	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	112	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	113	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	114	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	115	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	116	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	117	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	118	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	119	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	120	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	121	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	122	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	123	- 0,00	- 0,00	-	0,00	
	124	- 0,00	- 0,00	-	0,00	1,00%
	125	- 0,00	- 0,00	-	0,00	

11	126	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	127	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	128	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	129	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	130	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	131	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	132	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	TOTAL			1.736.564,41		302.211,64		2.038.776,05	

PLANO PAGAMENTO CONSOLIDADO "EBEL" - CLASSE IV - PROJEÇÃO DE PAGAMENTO PARA OS CREDORES NÃO PARCEIROS						
IV	N	VALOR EM 13/04/2017	215.284,79			
		PONTUALIDADE	- 107.642,40	50%		
		VALOR A PAGAR	107.642,40			
		ATUALIZAÇÃO	461,89	0,4291%		
		VALOR PREVISTO (data da aprovação)	108.104,29			
		NÚMERO DE PMT's	12			
		TAXA DE JUROS	4,0000%	AA		
		TAXA DE JUROS	0,3333%	AM		
		PMT BASE	9.408,68			
		TAXA DE JUROS PMT	4,0000%	AA		
		TAXA DE JUROS PMT	0,3333%	AM		
	APROVAÇÃO					
ANO	MÊS (pós aprovação do plano)	INICIAL	JUROS	PGTO	SALDO	JUROS PMT
1	1	108.104,29	360,35	-	108.464,64	1,00%
	2	108.464,64	361,55	-	108.826,18	
	3	108.826,18	362,75	-	109.188,94	
	4	109.188,94	363,96	-	109.552,90	1,00%
	5	109.552,90	365,18	-	109.918,08	
	6	109.918,08	366,39	-	110.284,47	
	7	110.284,47	367,61	-	110.652,09	1,00%
	8	110.652,09	368,84	-	111.020,93	
	9	111.020,93	370,07	-	111.391,00	
	10	111.391,00	371,30	-	111.762,30	1,00%
	11	111.762,30	372,54	-	112.134,84	
	12	112.134,84	373,78	-	112.508,62	
2	13	112.508,62	375,03	9.408,68	103.474,97	1,00%
	14	103.474,97	344,92	-	103.819,89	
	15	103.819,89	346,07	-	104.165,96	
	16	104.165,96	347,22	9.502,77	95.010,41	1,00%
	17	95.010,41	316,70	-	95.327,11	
	18	95.327,11	317,76	-	95.644,87	
	19	95.644,87	318,82	9.597,80	86.365,89	1,00%
	20	86.365,89	287,89	-	86.653,77	
	21	86.653,77	288,85	-	86.942,62	
	22	86.942,62	289,81	9.693,77	77.538,66	1,00%
	23	77.538,66	258,46	-	77.797,12	
	24	77.797,12	259,32	-	78.056,44	
3	25	78.056,44	260,19	9.790,71	68.525,92	1,00%
	26	68.525,92	228,42	-	68.754,34	
	27	68.754,34	229,18	-	68.983,52	
	28	68.983,52	229,95	9.888,62	59.324,85	1,00%
	29	59.324,85	197,75	-	59.522,60	
	30	59.522,60	198,41	-	59.721,00	
	31	59.721,00	199,07	9.987,50	49.932,57	1,00%
	32	49.932,57	166,44	-	50.099,01	
	33	50.099,01	167,00	-	50.266,01	
	34	50.266,01	167,55	10.087,38	40.346,18	1,00%
	35	40.346,18	134,49	-	40.480,67	
	36	40.480,67	134,94	-	40.615,61	
4	37	40.615,61	135,39	10.188,25	30.562,74	1,00%
	38	30.562,74	101,88	-	30.664,61	
	39	30.664,61	102,22	-	30.766,83	
	40	30.766,83	102,56	10.290,14	20.579,25	1,00%
	41	20.579,25	68,60	-	20.647,85	
	42	20.647,85	68,83	-	20.716,67	
	43	20.716,67	69,06	10.393,04	10.392,69	1,00%
	44	10.392,69	34,64	-	10.427,34	
	45	10.427,34	34,76	-	10.462,09	
	46	10.462,09	34,87	10.496,97	0,00	1,00%
	47	0,00	0,00	-	0,00	
	48	0,00	0,00	-	0,00	
5	49	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	50	0,00	0,00	-	0,00	
	51	0,00	0,00	-	0,00	
	52	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	53	0,00	0,00	-	0,00	
	54	0,00	0,00	-	0,00	
	55	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	56	0,00	0,00	-	0,00	

	57	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	58	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	59	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	60	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
6	61	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	62	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	63	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	64	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	65	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	66	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	67	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	68	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	69	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	70	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	71	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	72	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
7	73	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	74	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	75	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	76	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	77	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	78	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	79	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	80	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	81	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	82	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	83	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	84	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
8	85	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	86	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	87	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	88	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	89	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	90	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	91	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	92	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	93	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	94	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	95	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	96	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
9	97	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	98	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	99	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	100	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	101	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	102	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	103	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	104	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	105	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	106	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	107	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	108	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
10	109	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	110	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	111	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	112	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	113	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	114	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	115	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	116	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	117	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	118	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	119	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	120	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
11	121	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	122	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	123	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	124	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	1,00%
	125	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	
	126	-	0,00	-	0,00	-	-	0,00	

	127	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	128	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	129	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	130	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	131	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	132	-	0,00	-	0,00	-	0,00
	TOTAL		108.104,29		11.221,33		119.325,62

PLANO PAGAMENTO CONSOLIDADO "EBEL" - CLASSE IV - PROJEÇÃO DE PAGAMENTO PARA OS CREDORES PARCEIROS						
IV	S	VALOR EM 13/04/2017	184.565,62			
		PONTUALIDADE	- 18.456,56	10%		
		VALOR A PAGAR	166.109,06			
		ATUALIZAÇÃO	712,77	0,4291%		
		VALOR PREVISTO (data da aprovação)	166.821,83			
		NÚMERO DE PMT's	12			
		TAXA DE JUROS	4,0000%	AA		
		TAXA DE JUROS	0,3333%	AM		
		PMT BASE	14.519,07			
		TAXA DE JUROS PMT	4,0000%	AA		
		TAXA DE JUROS PMT	0,3333%	AM		
	APROVAÇÃO					
ANO	MÊS (pós aprovação do plano)	INICIAL	JUROS	PGTO	SALDO	JUROS PMT
1	1	166.821,83	556,07	-	167.377,90	1,00%
	2	167.377,90	557,93	-	167.935,83	
	3	167.935,83	559,79	-	168.495,62	
	4	168.495,62	561,65	-	169.057,27	1,00%
	5	169.057,27	563,52	-	169.620,79	
	6	169.620,79	565,40	-	170.186,20	
	7	170.186,20	567,29	-	170.753,48	1,00%
	8	170.753,48	569,18	-	171.322,66	
	9	171.322,66	571,08	-	171.893,74	
	10	171.893,74	572,98	-	172.466,72	1,00%
	11	172.466,72	574,89	-	173.041,61	
	12	173.041,61	576,81	-	173.618,41	
2	13	173.618,41	578,73	14.519,07	159.678,07	1,00%
	14	159.678,07	532,26	-	160.210,33	
	15	160.210,33	534,03	-	160.744,37	
	16	160.744,37	535,81	14.664,26	146.615,92	1,00%
	17	146.615,92	488,72	-	147.104,64	
	18	147.104,64	490,35	-	147.594,99	
	19	147.594,99	491,98	14.810,90	133.276,08	1,00%
	20	133.276,08	444,25	-	133.720,33	
	21	133.720,33	445,73	-	134.166,07	
	22	134.166,07	447,22	14.959,01	119.654,28	1,00%
	23	119.654,28	398,85	-	120.053,12	
	24	120.053,12	400,18	-	120.453,30	
3	25	120.453,30	401,51	15.108,60	105.746,21	1,00%
	26	105.746,21	352,49	-	106.098,70	
	27	106.098,70	353,66	-	106.452,36	
	28	106.452,36	354,84	15.259,68	91.547,52	1,00%
	29	91.547,52	305,16	-	91.852,68	
	30	91.852,68	306,18	-	92.158,85	
	31	92.158,85	307,20	15.412,28	77.053,77	1,00%
	32	77.053,77	256,85	-	77.310,62	
	33	77.310,62	257,70	-	77.568,32	
	34	77.568,32	258,56	15.566,40	62.260,47	1,00%
	35	62.260,47	207,53	-	62.468,01	
	36	62.468,01	208,23	-	62.676,24	
4	37	62.676,24	208,92	15.722,07	47.163,09	1,00%
	38	47.163,09	157,21	-	47.320,30	
	39	47.320,30	157,73	-	47.478,03	
	40	47.478,03	158,26	15.879,29	31.757,00	1,00%
	41	31.757,00	105,86	-	31.862,86	
	42	31.862,86	106,21	-	31.969,07	
	43	31.969,07	106,56	16.038,08	16.037,55	1,00%
	44	16.037,55	53,46	-	16.091,01	
	45	16.091,01	53,64	-	16.144,65	
	46	16.144,65	53,82	16.198,46	0,00	1,00%
	47	0,00	0,00	-	0,00	
	48	0,00	0,00	-	0,00	
5	49	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	50	0,00	0,00	-	0,00	
	51	0,00	0,00	-	0,00	
	52	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	53	0,00	0,00	-	0,00	
	54	0,00	0,00	-	0,00	
	55	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	56	0,00	0,00	-	0,00	

	57	0,00	0,00	-	0,00	
	58	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	59	0,00	0,00	-	0,00	
	60	0,00	0,00	-	0,00	
6	61	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	62	0,00	0,00	-	0,00	
	63	0,00	0,00	-	0,00	
	64	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	65	0,00	0,00	-	0,00	
	66	0,00	0,00	-	0,00	
	67	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	68	0,00	0,00	-	0,00	
	69	0,00	0,00	-	0,00	
	70	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	71	0,00	0,00	-	0,00	
	72	0,00	0,00	-	0,00	
7	73	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	74	0,00	0,00	-	0,00	
	75	0,00	0,00	-	0,00	
	76	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	77	0,00	0,00	-	0,00	
	78	0,00	0,00	-	0,00	
	79	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	80	0,00	0,00	-	0,00	
	81	0,00	0,00	-	0,00	
	82	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	83	0,00	0,00	-	0,00	
	84	0,00	0,00	-	0,00	
8	85	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	86	0,00	0,00	-	0,00	
	87	0,00	0,00	-	0,00	
	88	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	89	0,00	0,00	-	0,00	
	90	0,00	0,00	-	0,00	
	91	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	92	0,00	0,00	-	0,00	
	93	0,00	0,00	-	0,00	
	94	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	95	0,00	0,00	-	0,00	
	96	0,00	0,00	-	0,00	
9	97	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	98	0,00	0,00	-	0,00	
	99	0,00	0,00	-	0,00	
	100	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	101	0,00	0,00	-	0,00	
	102	0,00	0,00	-	0,00	
	103	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	104	0,00	0,00	-	0,00	
	105	0,00	0,00	-	0,00	
	106	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	107	0,00	0,00	-	0,00	
	108	0,00	0,00	-	0,00	
10	109	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	110	0,00	0,00	-	0,00	
	111	0,00	0,00	-	0,00	
	112	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	113	0,00	0,00	-	0,00	
	114	0,00	0,00	-	0,00	
	115	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	116	0,00	0,00	-	0,00	
	117	0,00	0,00	-	0,00	
	118	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	119	0,00	0,00	-	0,00	
	120	0,00	0,00	-	0,00	
11	121	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	122	0,00	0,00	-	0,00	
	123	0,00	0,00	-	0,00	
	124	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	125	0,00	0,00	-	0,00	
	126	0,00	0,00	-	0,00	

	127	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	128	0,00	0,00	-	0,00	
	129	0,00	0,00	-	0,00	
	130	0,00	0,00	-	0,00	1,00%
	131	0,00	0,00	-	0,00	
	132	0,00	0,00	-	0,00	
	TOTAL	166.821,83	17.316,27	184.138,10		

ANEXO II

LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO

EBEL - em Recuperação Judicial

CNPJ/MF 59.691.907/0001-97

Recuperação Judicial nº. 1000402-90.2017.8.26.0027

Laudo Econômico – Financeiro

EBEL - Empresa Brasileira de Esquadrilhas Ltda., pessoa jurídica de direito privado regularmente inscrita no CNPJ/MF sob o nº 59.691.907/0001-97, com sede na cidade de Içanga, Estado de São Paulo, na Avenida Perimetral, nº 110, CEP 17180-000, doravante **RECUPERANDA**, propõe o seguinte Plano de Recuperação Judicial (o Plano) em cumprimento ao disposto no art. 53 da Lei de Falências:

Estão detalhados na inicial deste processo os motivos que trouxeram a Empresa a requerer a Recuperação Judicial, que podem ser resumidos como segue:

Ao decidir pelo pedido de Recuperação Judicial como forma de reerguer a empresa foi efetuada uma análise emergencial da gestão, com a ajuda de profissionais especializados no assunto, da qual foi extraído um conjunto de medidas administrativas, operacionais e financeiras. Essas medidas também estão relacionadas no documento citado acima, das quais parte já foi implementada e parte está em fase de implementação.

As melhorias na qualidade da gestão somadas às estimativas do que vai ocorrer em decorrência das novas ações em fase de implantação, tudo listado nos documentos anexos e, em certa medida, visualizável na operação, juntamente com a contenção temporária dos pagamentos propiciada pelo regime da Recuperação Judicial criaram, segundo os estudos dos profissionais, a possibilidade de geração de caixa livre em médio prazo.

A partir das projeções feitas com os resultados das ações tomadas, como citado acima, foi desenvolvido pela empresa um plano de pagamento a todos credores abrangidos pela Recuperação Judicial, baseado em parcelas trimestrais, denominado nos documentos anexos como Plano de pagamentos, levando em consideração determinadas estimativas de tempo para aprovação do plano, carência, etc., detalhados adiante. Este, portanto, o valor mínimo

proposto pela empresa para o pagamento, no último dia útil de cada trimestre, a todos os seus credores.

fls. 100

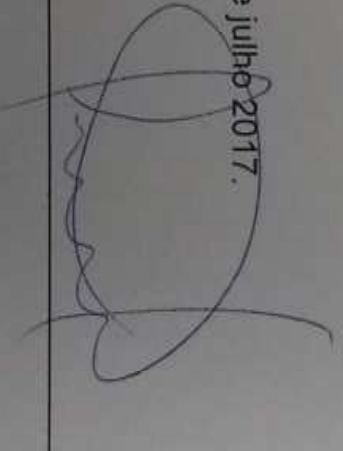
Portanto e para maior clareza, valem esclarecer que os pagamentos aos credores trabalhistas (classe I) serão efetuados nos primeiros 12 meses em 04 parcelas trimestrais, após a proposição, discussão, aprovação em assembleia de credores e homologação em juízo do Plano de Recuperação Judicial. Também como denominado, nos documentos anexos, fica proposto o Ano 1 (12 meses) como carência para início dos pagamentos das classes III e IV e de 18 meses para os credores classe II.

É também proposta da RECUPERANDA que o saldo a ser liquidado, resultante dos cálculos acima, seja remunerado após 1 até o término dos pagamentos, por 4% ao ano para todos os credores.

Todos os itens acima estão detalhados nos documentos denominados *PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL* e *PROPOSTA DE PAGAMENTO*, já citados, anexos ao este processo, e foram por nós examinados, estando corretamente calculados e baseados em fontes adequadas.

Sendo praticado na forma em que vem sendo desenvolvido e no que está sendo proposto, conforme resumido neste Laudo e detalhado nos documentos aqui citados, o plano apresenta viabilidade na liquidação da dívida e na recuperação do grupo, entretanto, o aqui citado não deve ser usado como única base para decisões uma vez que se trata de revisão do material desenvolvido pela empresa, o qual deve ser considerado por cada interessado.

São Paulo, 27 de julho 2017.



João Schlickmann Neto
JSN SERV. ADM. EIRELL-ME
CNPJ: 19.062.184/0001-42

João Schlickmann Neto
CPF 322.795.938-87
RG 1.612.308-6

C&C. 21.498-D

ANEXO III

LAUDO DE AVALIAÇÃO DOS BENS

IMOBILIÁRIA **ROSSI**

CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305

PARECER TÉCNICO DE AVALIAÇÃO MERCADOLÓGICA



Data de Vistoria: 26 de julho de 2017

Data de Entrega: 31 de julho de 2017

IMOBILIÁRIA *ROSSI*

CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305**ÍNDICE:**

Nº	DISCRIMINAÇÃO	PÁGINA
1	Finalidade do presente trabalho	03
2	Código de ética	04
3	Levantamento sócio-econômico da região	
3.1	A cidade	05
3.2	O local	06
3.3	Outros distritos industriais	07
4	Descrição do imóvel	
4.1	Terrenos	08
4.2	Área construída e benfeitorias	08
4.3	Infraestrutura urbana	10
4.4	Construção	11
4.5	Avaliação da estrutura	13
4.6	Potencial de venda	14
5	Aluguel – Observação	15
6	Metodologia utilizada	
6.1	Valor de mercado	16
6.2	Preço de mercado	16
7	Situação atual do mercado	17
8	Consideração de fatores	18
9	Métodos	
9.1	Método Comparativo	19
9.2	Método Analógico	21
10	Resultado da avaliação	
10.1	Valor de mercado	22
10.2	Preço de mercado	22
11	Encerramento	23



1 – FINALIDADE DO PRESENTE TRABALHO

Elaborar Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica (PTAM), com base em critérios técnicos e análise de mercado, com vistas à determinação do valor de comercialização do imóvel em referência, extra-judicialmente, para determinação do valor e preço de venda, de acordo com a solicitação da própria contratante; isto é, da EBEL – Empresa Brasileira de Esquadrias Ltda.

OBSERVAÇÃO: Esta Avaliação é de caráter genérico, temporário, e deverá ser adaptada às condições específicas de cada caso e/ou negócio.

2 – CÓDIGO DE ÉTICA

De acordo com a Resolução COFECI Nº 326/92

Cumpra o Avaliador/corretor de imóveis, dentre outros deveres:

- 1) inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo;
- 2) apresentar, ao oferecer um negócio, dados rigorosamente certos, nunca omitindo detalhes que o depreciem, informando o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio;
- 3) recusar transação que saiba ilegal, injusta ou imoral;
- 4) comunicar, imediatamente, ao cliente o recebimento de valores ou documentos a ele destinados;
- 5) zelar pela sua competência exclusiva na orientação técnica do negócio, reservando ao cliente a decisão do que lhe interessar pessoalmente.
- 6) manter zelo, discrição, sigilo e confiabilidade absolutas a toda e qualquer informação, material ou dados a ele confiados, não podendo o Avaliador/corretor de imóveis tirar cópias ou repassar tais informações a outros **SEM PRÉVIA AUTORIZAÇÃO DO CONTRATANTE.**

É vedado ao corretor de acordo com a ética profissional, dentre outros atos considerados antiéticos, receber comissões em desacordo com a Tabela aprovada pelo Plenário do **CRECI**, ou vantagens que não correspondam a serviços efetiva e lícitamente prestados. Ou, ainda, praticar quaisquer atos de concorrência desleal aos colegas, além de reter em suas mãos negócio quando não tiver probabilidade de realizá-lo.

Compete ao **CRECI**, sob cuja jurisdição se ache inscrito o corretor de imóveis, a apuração de faltas que o profissional vier a cometer contra o Código de Ética da profissão, aplicando as penalidades previstas pela legislação em vigor.

3 – LEVANTAMENTO SÓCIO-ECONÔMICO DA REGIÃO

3.1: A cidade:

A EBEL – Empresa Brasileira de Esquadrias de Esquadrias Ltda., está situada na cidade de Jacanga, centro-oeste do Estado de São Paulo, conforme mapa abaixo.



Esta cidade se encontra a 376 km da capital e 50 km de Bauru (maior cidade da região).

É cortada por duas rodovias: SP-321, Cezário José de Castilho e SP-331, Hilário Jorge Spuri, em posição privilegiada das demais, devido a este fácil acesso as demais cidades.

Sua população foi estimada em 12.000 habitantes pelo censo do IBGE em 2014, possuindo o maior PIB per capita da região de Bauru, com R\$ 34.434,37 por habitante.

O município é conhecido atualmente como o que mais se desenvolve na região de Bauru.

3.2: O local:



A EBEL se encontra no local denominado "Distrito Industrial I", na avenida Perimetral, 110, composto de 6,061 alqueires no total (60.605,28 m²), em posição privilegiada, em ótima localização e excelente possibilidade de utilização e valorização, na entrada da cidade e na avenida das Acácias, que se tornou a avenida mais movimentada da cidade, devido a instalação de diversas indústrias neste referido distrito (Alhos Boiani, Sultan Enxovais, Mautin – Máquinas Automotivas Industriais, Tecnomaq (que está fabricando também portas e janelas em alumínio) e Alumatec – Portas e Janelas em Alumínio), além, é claro, da própria EBEL, e também devido a construção de casas populares pelo CDHU do Jardim Paraíso e Jardim Boa Vista, na parte sul deste referido distrito, e ainda devido à migração do comércio, devido a instalação de comércio de grande porte nesta avenida (supermercado Monari, posto de gasolina Boa Vista, Fausto material de construção, etc.)

[Handwritten signature]

3.3: Outros distritos industriais: Distritos Industriais II e III, como se segue:

Distrito Industrial II, vizinho ao Distrito Industrial I e encravado entre os bairros Jardim Paraíso e Jardim Boa Vista, cujas licitações (doações), já foram concretizadas ou estão em andamento, com diversas empresas instaladas; tais como M & M Esquadrias, fábrica de Doces D' Carlo, etc.

Distrito Industrial III, com 96.000 m² (4 alqueires), com 26 lotes de 2.000 m² cada, às margens da rodovia Cezário José de Castilho, a aproximadamente 4 km do centro da cidade, onde foram feitas a pavimentação inicial, demarcação das ruas (que estão ainda de terra), paralelepípidos (sem calçamento, ainda), postes (sem fiação ainda); mas foram abandonadas pela gestão da prefeitura do mandato anterior (prefeito Francisco Donizeti dos Santos) devido à crise econômica e devido à Prefeitura não ter verba para terminar toda infraestrutura da área.

Todos os 3 distritos industriais seguem a lei municipal 1.427/2014, que substituiu a lei municipal 571/1995.

4 – DESCRIÇÃO DO IMÓVEL

4.1: Terrenos:

Um terreno de 15.524,58 m², outro terreno de 7.474,08 m² e ainda mais outro terreno de 4.857,97 m², nº 110 da avenida perimetral, no local denominado “Parque Industrial I”, na cidade de Jacanga, estado de São Paulo, conforme matrícula nº 34.545, nº 34.546 e nº 34.547 respectivamente, do livro nº 2 do Registro Geral de Imóveis da Comarca de Ibitinga-SP, registrado em 07 de novembro de 2009, perfazendo um total de 27.856,63 m², terrenos estes planos, de formato irregular, onde se encontram os galpões, e em um nível mais baixo, também plano, onde se encontra o campo de futebol, as margens da rodovia Cezário José de Castilho.



4.2: Área Construída/Benfeitorias:

Não leva em conta uma descrição detalhada do valor dos galpões, estruturas, máquinas, equipamentos, materiais em estoque, veículos e acessórios que fazem parte no momento do patrimônio; mas tão somente uma descrição geral e superficial dos acessórios e benfeitorias do referido imóvel.



IMOBILIÁRIA **ROSSI**

CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305

A área construída é de 14.669,38 m², contendo portaria, um galpão grande (principal) composto de uma área grande área livre para montagem das esquadrias, escritórios diversos, sala de treinamento, restaurante, salas de reunião, almoxarifado, banheiros, ambulatório, depósito de material e materiais de alumínio, e mais outros cinco galpões de diferentes tamanhos e funções diversas, além de uma área extensa para descarga de caminhões.

Podemos dividir em 12 áreas, conforme se segue:



- _ **Área 1:** Portaria – com 38,70 m²
- _ **Área 2:** Garagem – com 89,00 m²
- _ **Área 3:** Prédio Administrativo – com 445,00 m²
- _ **Área 4:** Almoxarifado – com 552,00 m²
- _ **Área de Produção e peças acabadas** – com 7.938,00 m²
- _ **Área 5:** Galpão – com 992,50 m²

IMOBILIÁRIA **ROSSI**

CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305

- _ **Área 6:** Galpão aberto lateral – com 640 m²
- _ **Área 7:** Galpão 2 – com 2.152 m²
- _ **Área 8:** Galpão 3 – com 1.120 m²
- _ **Área 9:** Galpão 4 – com 495,70 m²
- _ **Área 10:** Galpão 5 – com 249,50 m²
- _ **Área de lazer:** aproximadamente 60 m²



Adicionalmente existe um campo de futebol e grande área de estacionamento na área frontal e lateral do imóvel.



4.3: Infraestrutura Urbana:

O imóvel objeto do presente trabalho está servido pelos melhoramentos públicos apresentados a seguir:

- rede de abastecimento de água;
- rede de coleta de esgotos;
- rede de abastecimento de energia elétrica;
- rede de iluminação pública;
- rede telefônica;
- guias e sarjetas e
- pavimentação asfáltica.

IMOBILIÁRIA **ROSSI**

CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Itacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305



Estão servidos pelos serviços públicos apresentados a seguir:

- serviços dos correios,
- serviços de transporte urbano e
- serviços de limpeza pública



4.4 – Construção:

Este imóvel é basicamente constituído por:



- a) – Galpões em geral, com estrutura metálica, constituídos de pilares e vigas ou em estruturas em concreto pré-moldado, estrutura da cobertura metálica ou

IMOBILIÁRIA **ROSSI**

CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305

em concreto aparente, telhados aparentes com cobertura em telhas metálicas ou fibrocimento, piso em concreto liso ou rústico e fechamentos laterais em alvenaria ou telhas metálicas.



b) – Áreas administrativas em geral e escritórios, com pisos cerâmicos, paredes revestidas com massa corrida, massa fina ou azulejo, forros com laje ou PVC, portas em madeira ou divisórias, esquadrias metálicas de alumínio.



c) – Salões servidos de área de lazer, refeitório, sala de aula, etc. com pisos de cerâmica, paredes revestidas com massa fina ou azulejo, telhado aparente com cobertura com telhas de fibrocimento e portas e esquadrias de alumínio.

IMOBILIÁRIA **ROSSI**

CRECI/SP 26895-1

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305



Podemos resumir que a cobertura em geral são de telhas metálicas e fibrocimento (tipo kalhetão) e a fachada em geral constituída de massa fina com pintura látex e blocos de concreto aparentes.

4.5 – Avaliação da estrutura:

Padrão de acabamento:	Médio
Estado de conservação:	Regular
Idade aparente (média):	15 anos
Vida útil estimada:	60 anos
Vida útil remanescente:	45 anos

4.6 - Potencial de venda:

Como o imóvel em estudo apresenta vários galpões de grande porte e diversos escritórios e pátios de estacionamento, é um grande atrativo para empresas de diversos ramos de atividades, entre eles transportes e armazenamento que podem se interessar pela aquisição do mesmo, ainda que sejam necessárias obras para adequação ao novo uso.



Entretanto, como se trata de área de grande porte e elevado valor de mercado e como o mercado industrial de Jacanga é pouco expressivo em que pese a cidade situar-se em raio de influência de desenvolvimento da cidade de Bauru, que é o maior pólo de desenvolvimento centro-oeste; acaba restringindo o número de potenciais interessados na sua aquisição.



5 – ALUGUEL – OBSERVAÇÃO:

Devido a diminuição da produção, causada pela crise econômica, alguns galpões ficaram ociosos e decidiu-se aluga-los.

Foram alugados, então – provisoriamente – os galpões 3 e 4 para a Indústria de Alhos Boiani, conforme fotos abaixo:



6 - METODOLOGIA UTILIZADA

A Avaliação segue o padrão da resolução COFECI (Conselho Federal de Corretores de Imóveis) nº 1.066/2007 e norma NBR-14.653-1, através de método comparativo, usando Valor de Mercado e Preço de Mercado:

6.1 - VALOR DE MERCADO:

É o preço de um determinado bem imóvel praticado no mercado imobiliário.
É a quantia mais provável pelo qual se negocia voluntariamente e conscientemente um bem, numa data de referência, dentro das condições do mercado vigente.
Este preço pode vir a ser praticado em uma transação imobiliária ou não.

Ele é intrínseco ao bem e depende das variáveis de mercado, de ambiente e das técnicas adotadas para sua determinação.

Ele pressupõe uma situação de negócio entre as duas partes envolvidas, de modo que não haja qualquer pressão externa sobre elas.
Deve ser lembrado que o valor é único, para um determinado momento e situação do mercado.

O valor a ser determinado corresponde sempre para um dado instante, qualquer que seja a finalidade da avaliação. Esse valor corresponde, também, ao preço que se definiria em um mercado de concorrência perfeita.
O valor não é característica do bem a ser avaliado, podendo variar, porém, se considerarmos um determinado momento.

6.2 - PREÇO DE MERCADO:



É o valor que foi realmente pago ou será pago por um imóvel numa transação imobiliária.

É a quantia pela qual se efetua, ou se propõe efetuar, uma transação envolvendo um bem, um fruto ou um direito sobre ele.

O preço depende da situação da negociação, dos interesses pessoais e comerciais das pessoas e instituições envolvidas no processo e este, sim, sofre pressões externas.

Ele é múltiplo, variando em uma faixa, de acordo com os agentes da negociações, e, também, está sujeito a flutuações de curto prazo, tais como as decorrente de situações econômicas, campanhas publicitárias, novos empreendimentos ou perspectiva de alterações na legislação.

Os números obtidos nas pesquisas de transações consistem, na verdade, de uma faixa de preços, cuja média ou "valor mais provável" é o que chamamos de "valor de mercado".

7 – SITUAÇÃO ATUAL DO MERCADO

Devido a conjuntura econômica do momento, com grave crise econômica, houve uma forte queda nos preços dos imóveis urbanos neste ano de 2015, principalmente nos imóveis comerciais.

De maneira geral o mercado ainda encontra-se retraído e especificamente com relação ao imóvel em questão, sua comercialização é difícil, devido a demanda reduzida, ao alto valor e ao mercado desfavorável no momento atual.

Sua liquidez está restrita ao seu alto valor comercial e construções de relativo interesse em mercado retraído.

Por outro lado, a oferta de terrenos das outras áreas está causando também uma queda nos preços dos imóveis comerciais deste presente distrito industrial I.

8 - CONSIDERAÇÃO DE FATORES

Os seguintes fatores devem ser considerados no valor de mercado:

Fator de Oferta:

Considerando-se que os valores provêm de oferta, procedemos ao desconto de 10% (dez por cento) sobre os mesmos, atendendo a uma elasticidade de negócios no mercado imobiliário. Portanto, o fator de oferta empregado é de 0,85 em conformidade com as normas que regem os princípios da Peritagem de Avaliações.

Fator Topográfico

Considerando-se que todos os dados analisados são de topografia plana, situação paradigma, o fator topográfico é de 1,00. Portanto, este fator foi desconsiderado.

Fator Melhoramentos Públicos

Para corrigir as discrepâncias entre os melhoramentos públicos disponíveis na testada de um dado de referência, em relação à situação paradigma, utiliza-se o modelo proposto pelo Eng. Ruy Carneiro, com os pesos abaixo transcritos:

- água 0,15
- esgoto 0,10
- luz pública 0,10
- luz domiciliar 0,15
- guias e sarjetas 0,10
- pavimentação 0,30
- telefone 0,10

Considerando-se que todos os dados analisados possuem os melhoramentos públicos, este fator foi desconsiderado.

Fator de Profundidade

Considerando-se que todos os dados analisados encontram-se dentro de medidas padrão para loteamentos industriais, e o imóvel objeto deste trabalho está incluso neste padrão, este fator foi desconsiderado em 1,00, portanto desconsiderado.

Fator de Testada

Considerando-se que todos os dados analisados encontram-se dentro de medidas padrão para loteamentos industriais, este fator foi desconsiderado.

IMOBILIÁRIA **ROSSI**

CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305

9 – MÉTODOS USADOS:**9.1 - MÉTODO COMPARATIVO**

Afim de servirem como comparação, os seguintes imóveis semelhantes foram vendidos ou estão à venda na região, todos eles situados na área urbana de Jacanga:

GALPÕES À VENDA OU VENDIDOS:

Nº	DESCRIÇÃO	LOCAL	VENDA
1	Galpão de 485 m ² em terreno de 1.000 m ² , com 2 escritórios e 2 banheiros, fechado há muito tempo e em más condições de conservação – a venda já há 3 anos.	Distrito Industrial II	R\$ 350 mil
2	Galpão de 582 m ² , ao lado da Creche, na área central, imóvel este em péssimas condições estruturais, vendido ao supermercado ServeTodos em setembro/2016.	Centro	R\$ 320 mil
3	Galpão de 320 m ² , mais escritórios e edícula nos fundos, em boas condições; mas fica no bairro considerado o pior de Jacanga – a venda há 4 anos.	Estância de Jacanga	R\$ 120 mil
4	3 salões comerciais na Av. Arthur G. Salgado, com total de 260 m ² , em más condições de conservação, vendidos juntos em março/2017	Centro	R\$ 125 mil
5	Galpão de 182 m ² em terreno de 864 m ² na Av. São João, 361, mal-construído e com material de segunda, à venda há 2 anos.	Centro	R\$ 240 mil
6	Galpão de 487 m ² e mais 3 menores e mais uma casa de 3 quartos em terreno de 1.420 metros (ex-supermercado Tanaka), situado na rua do comércio, praticamente há 30 anos sem reforma, à venda há 1 ano.	Centro	R\$ 810 mil

IMOBILIÁRIA *ROSSI*

CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305

TERRENOS À VENDA OU VENDIDOS:

Nº	DESCRIÇÃO	LOCAL	VENDA
1	33.000 m2 de terreno levemente inclinado, com aproximadamente 9.000 m2 de área de reserva, sem nenhuma infraestrutura (ruas, etc.), vendido em outubro/2016.	Atrás do Distrito Industrial II	R\$ 360 mil
2	7 alqueires paulistas (99.400 m2) nas margens da rodovia SP-321 (Jacanga x Bauru), em frente ao trevo de Jacanga, em área nobre, ideal para loteamento, vendido em maio/2015.	Trevo de Jacanga	R\$ 840 mil
3	Terreno de 2.750 m2 (ainda bloqueado pela justiça) na esquina das duas principais avenidas (av. Rui Barbosa e Av. das Acácias), em frente ao posto Boa Vista, vendido em maio/2017.	Boa Vista	R\$ 180 mil
4	8 alqueires a 1 quilômetro do trevo de Jacanga, em terreno levemente inclinado, entre a rodovia SP-331 (Jacanga x Pirajuí) e a estrada do Cantagalo, à venda há 1 ano.	Centro	R\$ 1.600.000,00 mil
5	20.000 m2 as margens da rodovia SP-321, terreno plano, beira do ribeirão ventania, à venda há 6 meses.	2 quilômetros do trevo de Jacanga	R\$ 240 mil

OBSERVAÇÃO:

Em Jacanga houve um aumento substancial dos terrenos rurais desde 2015 até hoje (quanto mais próximos de Jacanga, mais valorizados e quanto mais distantes de Jacanga, menos valorizados).

Já os terrenos urbanos ficaram praticamente estacionados neste período acima citado ...



IMOBILIÁRIA ROSSI

CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305

9.2 - MÉTODO ANALÓGICO:

É baseado no Método Comparativo, tirando-se uma média de valor do terreno por metro quadrado de cada área (a de esquina e as áreas na beira da avenida das Acácias são mais valorizados) e somando a média de todas as benfeitorias existentes no imóvel.

A - TERRENO

ÁREA	DESCRIÇÃO	METRAGEM	VALOR P/M2	TOTAL
1	Portaria	38,70	R\$ 200,00	R\$ 7.740,00
2	Garagem	89 m2	R\$ 140,00	R\$ 12.460,00
3	Prédio Administrativo	445 m2	R\$ 150,00	R\$ 66.750,00
4	Almoxarifado	552 m2	R\$ 110,00	R\$ 60.720,00
5	Galpão	993 m2	R\$ 80,00	R\$ 79.440,00
6	Galpão Aberto Lateral	640 m2	R\$ 70,00	R\$ 44.800,00
7	Galpão 2	2.152 m2	R\$ 65,00	R\$ 139.880,00
8	Galpão 3	1.120 m2	R\$ 60,00	R\$ 67.200,00
9	Galpão 4	496 m2	R\$ 55,00	R\$ 27.280,00
10	Galpão 5	250 m2	R\$ 50,00	R\$ 12.500,00
-	Produção e Peças acabadas	7.938 m2	R\$ 100,00	R\$ 793.800,00
-	Área de lazer	60 m2	R\$ 40,00	R\$ 2.400,00
VALOR TOTAL DO TERRENO = R\$ 1.314.970,00				

B - ÁREA CONSTRUÍDA

DESCRIÇÃO	ÁREA CONSTRUÍDA (m2)	VALOR UNITÁRIO (R\$/m2)	FATORES			VALOR TOTAL
			Padrão	Idade/conserv	K	
Áreas 1+3	484,00	1.600,00	1,00	0,9	1,00	R\$ 696.960,00
Áreas 2+9+10	834,00	1.300,00	0,50	0,8	1,00	R\$ 433.680,00
Área de Produção	7.938,00	1.300,00	1,00	0,8	1,00	R\$ 8.255.520,00
Áreas 4+5+6	2.185,00	1.300,00	0,80	0,9	1,00	R\$ 2.045.160,00
Áreas 7+8	3.272,00	1.300,00	0,90	0,9	1,00	R\$ 3.445.416,00
Área de Lazer	60,00	1.100,00	1,00	0,8	1,00	R\$ 52.800,00
VALOR TOTAL DAS ÁREAS CONSTRUÍDAS = R\$ 14.929.536,00						

IMOBILIÁRIA **ROSSI**


CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305

10 – RESULTADO DA AVALIAÇÃO:

10.1 – Valor de mercado (a 100%): Pelo método comparativo e pelo método analógico (metro quadrado + benfeitorias), chegou-se à conclusão do valor arredondado de R\$ 16.200.000,00 (dezesesseis milhões e duzentos mil reais)

10.2 – Preço de mercado (a 56% de fator e arredondando): R\$ 9.000.000,00 (nove milhões de reais)



IMOBILIÁRIA ROSSI


CRECI/SP 26895-J

Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 – Centro – Jacanga – SP
Tel. (14) 3294-2305

11 – ENCERRAMENTO

Vai o presente Laudo de Avaliação de Imóvel Urbano digitado em 02 (duas) vias, composto de 23 (vinte e três) folhas escritas de um só lado, todas rubricadas, e a última datada e assinada, além da entrega de um pen-drive, com cópia eletrônica do presente Laudo.

Jacanga – SP, 31 de julho de 2017



Rossini de Moraes Venturelli,
Perito em Avaliações de Imóveis
COFECI nº 17.695 ✓

[Stamp: 21-828-31710001, Imobiliária Rossi, Av. Arthur Gonçalves Salgado, 480 - Centro - Jacanga - SP, 13245-000]

Levantamento - Moveis e Eletrônicos

Descrição	Quantidade	Usado/Unitário	Total
Armario de Aço/ Cozinha	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Armario de Madeira/ Cozinha	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Armario de Madeira	25	R\$ 250,00	R\$ 6.250,00
Balança	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Balcão para recepção	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Bebedouros de Coluna	6	R\$ 350,00	R\$ 2.100,00
Bebedouro Industrial	4	R\$ 1.200,00	R\$ 4.800,00
Cadeira de Roda	1	R\$ 330,00	R\$ 330,00
Cadeiras Escritorio	137	R\$ 100,00	R\$ 13.700,00
Cadeiras de Plástico	94	R\$ 30,00	R\$ 2.820,00
Cafeteira Eletrica Industrial	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Extintor de água 10 L	22	R\$ 85,00	R\$ 1.870,00
Extintor Pó químico 4 kg	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00
Extintor Pó químico 6 kg	2	R\$ 120,00	R\$ 240,00
Extintor CO2 10 kg	4	R\$ 400,00	R\$ 1.600,00
Extintor CO2 6 kg	4	R\$ 380,00	R\$ 1.520,00
Extintores Pó químico 25 kg	2	R\$ 1.800,00	R\$ 3.600,00
Frigobar	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Gabinete Madeira Escritorio	19	R\$ 200,00	R\$ 3.800,00
Gabinete de Madeira Cozinha	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Gaveteiro grande de Ferro Escritorio	9	R\$ 300,00	R\$ 2.700,00
Gaveteiro Grande Madeira	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Gaveteiro pequeno madeira	15	R\$ 260,00	R\$ 3.900,00
Geladeira	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
Maca Hospitalar	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
Marmiteiro	3	R\$ 1.000,00	R\$ 3.000,00
Mesa de Madeira Escritorio	55	R\$ 400,00	R\$ 22.000,00
Mesa de Dama	4	R\$ 200,00	R\$ 800,00
Mesa de Pimbolim	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Mesa de Ping Pong	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
Mesa de Vidro Cozinha	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Mesa de reunião modular	8	R\$ 1.000,00	R\$ 8.000,00
Mesa de escritorio oval	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Mesa Redonda Madeira Escritorio	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Mesas de Marmore	12	R\$ 350,00	R\$ 4.200,00

Picador de Papel	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
Purificador de Agua	8	R\$ 80,00	R\$ 640,00
Sofá	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Tanquinho	3	R\$ 200,00	R\$ 600,00
Ventilador Pequeno	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Ventilador de Teto	1	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Ventilador Industrial	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
Ventilador de Parede	34	R\$ 180,00	R\$ 6.120,00
Ventilador de Coluna	11	R\$ 80,00	R\$ 880,00
			R\$ 107.070,00


Contador

Francisco Aparecido Barros

RG: 15.506.993 SSP/SP

CPF: 058.386.088-54

CRC: 154.024/0-5

 Levantamento - Eletrônicos			
Descrição	Quantidade	Usado/Unitário	Total
Computador	18	R\$ 2.000,00	R\$ 36.000,00
Data Show	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Home Theater	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Impressora Laser	7	R\$ 275,00	R\$ 1.925,00
Impressora Zebra	5	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
Monitor	18	R\$ 200,00	R\$ 3.600,00
Notebook	4	R\$ 2.000,00	R\$ 8.000,00
PABX	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
Relogio de Ponto	7	R\$ 2.000,00	R\$ 14.000,00
Servidor	6	R\$ 10.000,00	R\$ 60.000,00
Switch	12	R\$ 3.000,00	R\$ 36.000,00
Telefone IP	60	R\$ 270,00	R\$ 16.200,00
ThinClient (Com Monitor)	11	R\$ 800,00	R\$ 8.800,00
			R\$ 196.325,00


Contador


Francisco Aparecido Barros

RG: 15.506.993 SSP/SP


CPF: 058.386.088-54


CRC: 154.024/0-5

 Descrição ar condicionado - Patrimônio			
Equipamento	Descrição	Departamentos	Usado/Unitário
Ar condicionado	LG Gold 30.000	Comercial	R\$ 3.900,00
Ar condicionado	Fujitsu 24.000	T.I	R\$ 2.500,00
Ar condicionado	Selentia 30.000	Contabilidade	R\$ 2.200,00
Ar condicionado	Springer Max Flex 16000	Servidor	R\$ 1.990,00
Ar condicionado	Fujitsu Inverter 12.000	Servidor	R\$ 1.900,00
Ar condicionado	Fujitsu 60.000	Diretoria	R\$ 2.500,00
Ar condicionado	Totaline 30.000	Comercial	R\$ 2.300,00
Ar condicionado	Carrier 30.000	Financeiro	R\$ 2.300,00
Ar condicionado	Totaline 30.000	Recepção	R\$ 2.300,00
Ar condicionado	Fujitsu inverter 12.000	Recepção	R\$ 1.900,00
Ar condicionado	Fujitsu Inverter 12.000	Sala de Reunião	R\$ 1.900,00
Ar condicionado	Carrier 30.000	Compras	R\$ 2.300,00
Ar condicionado	PCP - Carrier 30.000	PCP	R\$ 2.300,00
Ar condicionado	Springer 7.500	Segurança	R\$ 500,00
Ar condicionado	Inverter 12.000	Ambulatorio	R\$ 2.300,00
Ar condicionado	Carrier 30.000	Sala de Treinamento	R\$ 2.300,00
Ar condicionado	Springer 7.500	RH	R\$ 500,00
Ar condicionado	Fujitsu Inverter 12.000	Sala Reunião RH	R\$ 1.900,00
Ar condicionado	Fujitsu Inverter 15000	Sala de Jogos	R\$ 3.800,00
Ar condicionado	Fujitsu Inverter 12.000	Aluminio	R\$ 1.900,00
Ar condicionado	Fujitsu Inverter 12000	Expedição	R\$ 1.900,00
Ar condicionado	Fujitsu Inverter 12.000	Portaria	R\$ 1.900,00
Ar condicionado	Carrier 30.000	Manutenção Industrial	R\$ 2.300,00
			R\$ 49.590,00


 Contador
 Francisco Aparecido Barros
 RG: 15.506.993 SSP/SP
 CPF: 058.386.088-54
 CRC: 154.024/0-5


 Levantamento - Ferramentaria/Maquinário			
Descrição	Quantidade	Usado/Unitário	Total
Arqueador Pneumático	10	R\$ 5.000,00	R\$ 50.000,00
Arqueador Manual	5	R\$ 300,00	R\$ 1.500,00
Compressor de Cabeçote	1	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00
Compressor de Parafuso	2	R\$ 8.000,00	R\$ 16.000,00
Compressor de Pistão	2	R\$ 1.800,00	R\$ 3.600,00
Furadeira	77	R\$ 500,00	R\$ 38.500,00
Furadeira de Bancada	10	R\$ 350,00	R\$ 3.500,00
Grampeador Pneumatico Grande	30	R\$ 350,00	R\$ 10.500,00
Grampeador Pneumatico Pequeno	3	R\$ 100,00	R\$ 300,00
Máquina Aquina de Solda Elétrica	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
Pantografo	5	R\$ 9.800,00	R\$ 49.000,00
Parafusadeira	105	R\$ 270,00	R\$ 28.350,00
Refiladeira	7	R\$ 650,00	R\$ 4.550,00
Serra de Bancada	4	R\$ 650,00	R\$ 2.600,00
Serra Manual	5	R\$ 270,00	R\$ 1.350,00
Serra Pneumatica	4	R\$ 4.500,00	R\$ 18.000,00
Mesa Suporte -Tupia	1	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
Carimbadeira/Impressora	2	R\$ 380,00	R\$ 760,00
Guilhotina Mecanica	1	R\$ 19.000,00	R\$ 19.000,00
Serra Seccionadora	2	R\$ 45.000,00	R\$ 90.000,00
Balança Mecanica	2	R\$ 800,00	R\$ 1.600,00
Balança Digital	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Furadeira Eletrica	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00
Serra Tico Tico	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
Serra Circular Manual	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
Ferramenta de Estampa	73	R\$ 9.000,00	R\$ 657.000,00
Prensa Excentrica	40	R\$ 2.600,00	R\$ 104.000,00
Modulo de Estampo	92	R\$ 1.600,00	R\$ 147.200,00
Porta Modulo de Estampa	20	R\$ 4.000,00	R\$ 80.000,00
Rebitadeira	48	R\$ 100,00	R\$ 4.800,00
Pedal Pneumatico	70	R\$ 60,00	R\$ 4.200,00
Pistão Prensa Vidro	27	R\$ 70,00	R\$ 1.890,00
Esmeril	4	R\$ 140,00	R\$ 560,00
Pistão Elevador	4	R\$ 750,00	R\$ 3.000,00
			R\$ 1.366.610,00


 Contador
 Francisco Aparecido Barros
 RG: 15.506.993 SSP/SP
 CPF: 058.386.088-54
 CRC: 154.024/0-5

 Levantamento - Ferramentaria/Maquinário Armazenados			
Descrição	Quantidade	Usado/Unitário	Total
Base de Computador de Plástico com rodinha	17	R\$ 30,00	R\$ 510,00
Base de Ferramenta	9	R\$ 4.000,00	R\$ 36.000,00
Base de Serra	7	R\$ 50,00	R\$ 350,00
Bujao de ar T30 - Secador	1	R\$ 180,00	R\$ 180,00
Caixas Plásticas de PVC - Pequena	28	R\$ 20,00	R\$ 560,00
Caixas Plásticas de PVC - Media	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
Caixa Grande de PVC	15	R\$ 17,00	R\$ 255,00
Caixa Grande de PVC	4	R\$ 17,00	R\$ 68,00
Calhas de Eletrica	29	R\$ 17,00	R\$ 493,00
Calhas de Eletrica	5	R\$ 17,00	R\$ 85,00
Carrinho armazenar Alumínio	14	R\$ 500,00	R\$ 7.000,00
Compressores de Pistão T30	2	R\$ 1.800,00	R\$ 3.600,00
Divisória de prateleira Divisoria	18	R\$ 100,00	R\$ 1.800,00
Divisória de prateleira Divisoria	14	R\$ 100,00	R\$ 1.400,00
Divisória de prateleira Divisoria	15	R\$ 100,00	R\$ 1.500,00
Esmeril	3	R\$ 194,00	R\$ 582,00
Exaustor	4	R\$ 90,00	R\$ 360,00
Ferramentas de Fabricar Alavancas	3	R\$ 4.000,00	R\$ 12.000,00
Ferramentas de Estampa - Linha Pop	20	R\$ 4.500,00	R\$ 90.000,00
Ferramentas de Estampa Modulo Movel- Linha Pop	12	R\$ 5.800,00	R\$ 69.600,00
Furadeira de bancada	2	R\$ 470,00	R\$ 940,00
Linhas de Produção de Ferro- Janelas	7	R\$ 30,00	R\$ 210,00
Linhas Completas de Produção de Ferro	4	R\$ 30,00	R\$ 120,00
Máquina de Solda	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Mesa de Ferro	4	R\$ 240,00	R\$ 960,00
Mesas Movéis com rodinha	5	R\$ 100,00	R\$ 500,00
Paleta de Ferro	39	R\$ 50,00	R\$ 1.950,00
Pantografo - Elétrica - Pneumática	2	R\$ 9.800,00	R\$ 19.600,00
Pistão Pneumático	29	R\$ 60,00	R\$ 1.740,00
Prensa Rebite	1	R\$ 83,00	R\$ 83,00
Prensa Vidro	40	R\$ 70,00	R\$ 2.800,00
Prensa Pneumática	3	R\$ 4.500,00	R\$ 13.500,00
Secador de ar	1	R\$ 2.800,00	R\$ 2.800,00
Seladora pequena com painel	1	R\$ 289,00	R\$ 289,00
Seladoras com painel	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00

Raquel Máximo
Leticia Sabino

Serra Elétrica	6	R\$ 189,00	R\$ 1.134,00
Serra Esmilhadeira	2	R\$ 230,00	R\$ 460,00
Travessas Prateleira de Armz de estoque - Ferro	45	R\$ 100,00	R\$ 4.500,00
Travessas Prateleira de Armz de estoque - Ferro	95	R\$ 100,00	R\$ 9.500,00
Tubos de Ferro Elétrica	29	R\$ 50,00	R\$ 1.450,00
			R\$ 290.079,00


 Contador
 Francisco Aparecido Barros
 RG: 15.506.993 SSP/SP
 CPF: 058.386.088-54
 CRC: 154.024/0-5