



1  
FORZA DO BRASIL LTDA - EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

# Plano de Recuperação Judicial

*Elaborado pela empresa **RIO CONSULT BUSINESS SERVICES** - Serviços de Assessoria Empresarial e Burocrática Ltda, para o processo de Recuperação Judicial da empresa **FORZA DO BRASIL LTDA**, cujos autos são de nº 1000278-42.2014.8.26.0309 em curso perante o Juízo da 4ª Vara Cível do Foro de Jundiaí, estado de São Paulo, estando de acordo com a Lei 11.101 de 09 de Fevereiro de 2005 - Lei de Falências e Recuperação de Empresas.*

*Janeiro de 2014*

RIO CONSULT BUSINESS SERVICES



## SUMÁRIO

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 1.    | SUMÁRIO EXECUTIVO.....                                      | 05 |
| 1.1.  | INTRODUÇÃO.....   | 05 |
| 1.2.  | APRESENTAÇÃO.....   | 05 |
| 1.3.  | ESCOPO.....   | 05 |
| 2.    | DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....                                   | 07 |
| 2.1.  | ORIGEM DA FORÇA.....  | 07 |
| 2.2.  | FUNÇÃO SOCIAL.....  | 07 |
| 2.3.  | COMPOSIÇÃO DO CAPITAL.....                                  | 08 |
| 2.4.  | BREVE CRONOLOGIA.....                                       | 08 |
| 3.    | CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....                              | 09 |
| 3.1.  | SEGMENTO DE ATUAÇÃO.....                                    | 09 |
| 3.2.  | MERCADO DE ATUAÇÃO E SEU HISTÓRICO.....                     | 09 |
| 4.    | FATORES QUE CONTRIBUÍRAM PARA AS DIFICULDADES DA FORÇA..... | 11 |
| 4.1.  | FATORES EXTERNOS.....                                       | 11 |
| 4.2.  | PRESSÃO DA CONCORRÊNCIA.....                                | 11 |
| 4.3.  | ATRASO NO DESPACHO ADUANEIRO.....                           | 11 |
| 4.4.  | ENDIVADAMENTO DE CURTO PRAZA.....                           | 11 |
| 4.5.  | ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS.....                              | 11 |
| 4.6.  | INADINPLÊNCIA DE CLIENTES.....                              | 11 |
| 4.7.  | ACUMULO DE IMPOSTOS A PAGAR.....                            | 12 |
| 4.8.  | RECENTE CRISE FINANCEIRA DA EMPRESA.....                    | 12 |
| 5.    | ESTRUTURA DE ENDIVIDAMENTO DA EMPRESA.....                  | 12 |
| 5.1.  | CREDORES CONCURSAIS.....                                    | 12 |
| 5.2.  | COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA.....                                   | 13 |
| 5.3.  | PLANO DE RECUPERAÇÃO.....                                   | 14 |
| 5.3.1 | CRONOGRAMA DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....         | 14 |
| 5.4   | MEIO EMPREGADOS NA RECUPERAÇÃO.....                         | 15 |
| 6.    | DIAGNÓSTICO ECONÔMICO-FINANCEIRO.....                       | 17 |
| 6.1.  | PLANEJAMENTO ECONÔMICO FINANCEIRO.....                      | 17 |
| 6.2.  | SITUAÇÃO ATUAL.....   | 22 |
| 6.3.  | CONCLUSÃO E DIAGNOSTICI.....                                | 23 |
| 7.    | PLANO DE RECUPERAÇÃO.....                                   | 24 |
| 8.    | PROPOSTA AOS CREDORES.....                                  | 29 |
| 9.    | DISPOSIÇÕES FINAIS.....                                     | 37 |
|       | ANEXOS.....   | 40 |



## **Índice**

### **1. Apresentação**

- 1.1. *Introdução*
- 1.2. *Apresentação*
- 1.3. *Escopo*

### **2. Descrição da Empresa**

- 2.1. *Origem da FORZA*
- 2.2. *Função Social*
- 2.3. *Composição do Capital*

### **3. Caracterização da Empresa**

- 3.1. *Segmento de Atuação*
- 3.2. *Mercado de atuação e seu histórica*

### **4. Fatores que Contribuíram para as Dificuldades da FORZA**

- 4.1. *Fatares Externos*
- 4.2. *Pressão da Concorrência Predatória*
- 4.6. *Inadimplência de Clientes*
- 4.7. *Acúmulo de Impostos a Pagar*

### **5. Estrutura de Endividamento do FORZA**

### **6. Diagnóstico Econômico-Financeiro**

- 6.1. *Planejamento Econômico-Financeira*
- 6.2. *Situação Atual*

### **7. Plano de Recuperação**

- 7.1. *Reestruturação Operacional*
- 7.2. *Reestruturação Financeira*
- 7.3. *Aspectas Relevantes das Projeções*
- 7.4. *Análise das Projeções*
- 7.5. *Conclusão das Projeções*



## **8. Proposta aos Credores**

### **8.1. Amortização Inicial**

### **8.2. Utilização das Garantias Líquidas p/ Abatimento das Dívidas**

### **8.3. Perfil de Pagamento**

#### **8.3.1. Credores Quirografários e com Garantia Real**

#### **8.3.2. Credores Trabalhistas**

#### **8.4. Readequação do Valor da Dívida**

#### **8.5. Novação das Dívidas dos Coobrigados**

#### **8.6. Disposição dos Cotistas Atuais p/ Associações ou Venda de Cotas**

#### **8.7. Proposta Alternativa**

## **9. Conclusão**

### **NOTA DE ESCLARECIMENTO**

#### **Anexos:**

**I. Demonstrativas Financeiras Anuais Projetadas**

**II. Demonstrativas Financeiros Mensais Projetadas**

**III. Currículo FORZA**



## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

### 1.1 INTRODUÇÃO

O presente Plano de Recuperação Judicial (PRJ) tem por objetivo apresentar em detalhes os meios de recuperação a serem empregados pela empresa FORZA OO BRASIL LTDA. (Doravante denominada FORZA); pessoa jurídica de direito privado, constituída na forma de sociedade por cotas de responsabilidade limitada, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda – CNPJ/MF sob o nº 02.297.742/0001-56, com sede e foro jurídico da comarca e circunscrição da cidade de Jundiaí, no estado de São Paulo, na Avenida Augusto Mazzi nº 3.641 – Bairro Jundiaí Mirim – CEP 13.216-715, contendo as premissas desenvolvidas para viabilizar a sua reestruturação econômico-financeira.

O Plano de Recuperação Judicial ora apresentado perante a Juízo da Recuperação, atende às disposições legais contidas na Lei 11.101, de 09 de fevereiro de 2005 (Lei de Falência e Recuperação de Empresas, L.F.R.), notadamente em seu art. 53, pois apresenta a descrição detalhada dos meios a serem empregados na recuperação e a demonstração de sua viabilidade econômica-financeira.

Paralelamente, atendendo às exigências da Lei de Falência e Recuperação de Empresa, o presente Plano foi elaborado com a assessoria da empresa RIO CONSULT BUSINESS SERVICES Assessoria Empresarial e Burocrática Ltda, empresa especializada em consultoria administrativa, financeira e reestruturação empresarial, que apoiou a FORZA na construção dos planejamentos estratégicos e financeiros, indispensáveis ao efetivo cumprimento do proposto neste Plano de Recuperação Judicial; bem como auxiliou a traçar as perspectivas futuras de geração de receitas e custeio da operação, a fim de não comprometer o fluxo de caixa, proporcionando assim a reestruturação econômico-financeira da empresa, de modo a oferecer uma solução coletiva a todos os envolvidos (direta ou indiretamente) neste processo.

Ao longo deste Plano de Recuperação Judicial serão apresentadas informações fundamentais sobre a empresa, seu mercado de atuação, suas operações, sua estrutura de endividamento e os meios propostos para pagamento aos credores. Assim sendo, apresentamos as ações corretivas planejadas e entendidas como necessárias, com o objetivo de viabilizar, nos exatos termos da art. 47 da Lei 11.101/05, a superação da situação de crise econômico-financeira da FORZA a fim de permitir a manutenção e continuidade de suas atividades enquanto fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

### 1.2 Apresentação

#### Objetivos

Este documento foi elaborado com a intenção de apresentar e estabelecer os principais termos do Plano de Recuperação Judicial da Empresa FORZA DO BRASIL LTOA. – Em Recuperação Judicial, ora proposto, (doravante denominada “FORZA” ou “Empresa”), sob a égide da Lei de Recuperação Judicial e Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005) (“Lei de Recuperação de Empresas”).

Em 10 de Janeiro de 2014, a empresa protocolou no Fórum da Cidade de Jundiaí, no estado de São Paulo, a petição inicial requerendo a proteção prevista na Lei de Recuperação de Empresas, distribuída ao Juízo da 4ª Vara Judicial, deferindo o processamento da Pedida de Recuperação Judicial, decisão esta disponibilizada pelo Tribunal de Justiça do estado de São Paulo – TJSP em 07/02/14 – Arquivo 1388 Publicação 04.



O Plano de Recuperação inclui uma análise econômico-financeira da Empresa e a descrição das medidas que serão adotadas com a objetivo de fazer com que a FORZA volte a desenvolver seus negócios de forma organizada e eficiente, tornando-se viável financeiramente.

Após a demonstração da viabilidade da Empresa e descrição da origem das recursos a serem utilizadas na quitação de seu passivo, este Plano irá descrever o cronograma de pagamentos dos valores devidas aos credores habilitados no processo de Recuperação Judicial da Empresa, bem como determinadas créditos não sujeitas ao Plano, mas, que afetam a geração de caixa da Empresa.

O Plano de Recuperação foi desenvolvido no período entre Fevereiro e março de 2014, sendo fruto da cooperação entre a administração da Empresa e a RIO CONSULT BUSINESS SERVICES - Serviços de Assessoria Empresarial e Burocrática Ltda.

A FORZA forneceu a base histórico de informações operacionais e dados financeiros detalhadas, necessários à elaboração das premissas que nortearam as projeções de resultados financeiros e estimativas de geração de caixa, decorrente da venda de seus produtos e serviços. A RIO CONSULT BUSINESS SERVICES desenvolveu as projeções financeiras com base nas informações fornecidas pela FORZA, apurou a geração de caixa, identificou a necessidade de recursos e a forma passível para amortização da dívida atual.

### 1.3 Escopo

O trabalho está estruturado de forma a transmitir uma visão sobre a FORZA, contemplando suas características principais, seus problemas, as razões que levaram à atual crise financeiro e as alternativas para solução da crise.

A elaboração da proposta aos credores é consequência de intenso trabalho que envolveu análises, discussões com a administração da Empresa e simulações financeiras.

O trabalho da RIO CONSULT BUSINESS SERVICES, junta à administração da FORZA, foi desenvolvido em duas fases: (i) diagnóstico preliminar; e (ii) plano de reestruturação. O diagnóstico preliminar projetou as resultados futuras da Empresa com base na manutenção da situação atual. Durante o desenvolvimento desta fase, pode-se identificar e entender as problemas e eventos que levaram a Empresa a uma situação de dificuldades financeiras que culminou no pedido de Recuperação Judicial.

O entendimento reunido no diagnóstico foi então utilizado para determinar as soluções que embasaram o Plano de Recuperação, cujas pontos principais podem ser assim sintetizados:

Os itens 2 e 3 tratam do histórico e da caracterização da Empresa e a objetivo é demonstrar sua origem, sua evolução, sua forma de atuação, sua estrutura e seu mercado de atuação.

No item 4 está demonstrado como a Empresa chegou à situação atual, que implicou na necessidade do pedido de Recuperação Judicial.

Os itens 5 e 6 demonstram a magnitude e composição da dívida atual e apresentam uma evolução histórica de seu desempenho econômico e financeiro.

O item 7 apresenta o Plano de Reestruturação Operacional e Financeira que se pretende adaptar para viabilizar a recuperação da Empresa.

O item 8 trata da Proposta aos Credores, que é resultante da geração de caixa potencial, apurada de acordo com as análises apresentadas no item 7.



## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

### 2.1. Origem da FORZA:

A FORZA DO BRASIL LTDA, surgiu do esforço empreendedor do Sr. Jorge dos Santos, Sr. José Carlos Fozion e Sr. José Luiz Fontanesi; objetivando ganhar espaço na área do comércio no ramo de Fabricação de Produtos Cerâmicos Refratários; seguimento este bastante promissor.

Em 05 de Abril de 2004 o Sócio Sr. José Luiz Fontanesi retirou-se da sociedade, sendo recomposto o quadro da sociedade com o Sr. Jorge dos Santos e Sr. José Carlos Fozion, que permaneceu inalterado até a presente data.

Fundada e constituída na cidade de Vinhedo, no interior do estado de São Paulo, em 19 de Março de 2009, teve sua sede transferida para a Cidade de Jundiaí, também no interior do Estado; com todo o seu acervo tecnológico e físico, iniciando suas novas atividades na Cidade de Jundiaí, na Avenida Augusto Mazzi, nº 3.641 – Bairro Jundiaí Mirim – CEP 13.216-715.

A princípio todas as operações restringiam-se à sede da empresa; com a necessidade de expansão dos negócios e o aumento do volume de clientes, a Empresa teve a necessidade em abrir filiais na Capital do Estado de São Paulo e no estado do Espírito Santo.

### 2.2 FUNÇÃO SOCIAL

O objetivo do presente processo de Recuperação Judicial é viabilizar a superação da situação da crise econômico-financeira da FORZA, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo a preservação da atividade econômica, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

Portanto, não é somente o interesse do empresário que está sendo protegido, mas os interesses dos demais públicos de relacionamento com a empresa; uma vez que a própria empresa gera benefícios à sociedade como um todo, tais como: trabalhadores, fornecedores, instituições financeiras, governo e, até mesmo, a própria comunidade em que a empresa está inserida. Portanto, é do interesse de todos que seja permitida a oportunidade de reestruturação da empresa; bem como a manutenção da atividade empresarial.

No ano de 2009, a FORZA chegou a ter 75 empregos diretos e outros 80 empregos indiretos. Dessa forma, capacita as pessoas para se tornarem profissionais dignos e gerar renda para as respectivas famílias, possibilitando a redução das desigualdades sociais.

Em 2010, a FORZA apresentou seu maior faturamento, R\$ 66.384 (Sessenta e seis milhões), proporcionando geração de emprego e renda para o Estado.

Ademais, a empresa gera oportunidades de desenvolvimento de tecnologias e contribui para a formação do arranjo produtivo local, promovendo maior dinamismo econômico no região em que está inserida. Atende a demanda por seus serviços e aumenta a concorrência, evitando monopólio das grandes empresas, e oferece maior variedade de serviços com melhores preços.



### 2.3. Composição do Capital

Conforme pode se verificar na quadro a seguir, a FORZA tem seu capital concentrada na pessoa da seu sócia administradar.

|                    |                |  |
|--------------------|----------------|--|
| JORGE DOS SANTOS   | 25,00%         | 250.000 Quotas = R\$ 500.000,00            |
| JOSE CARLOS FAZION | 75,00%         | 1.500.000 Quotas = R\$ 1.500.000,00        |
| <b>TOTAL</b>       | <b>100,00%</b> | <b>2.000.000 Quotas = R\$ 2.000.000,00</b> |

8

### 2.4. Breve Cronologia:

1997 – É constituída a empresa FORZA DO BRASIL LTDA na cidade de Vinhedo, na interior da estado de São Paulo para operar na seguimenta de Fabricação de Produtos Cerâmicos Refratórias.

1998 – A Empresa transfere suas operações comerciais e administrativas para a cidade de Louveira, no interior do estado de São Paulo.

1999 – A Empresa abre sua primeira filial em São Paulo – Capital

2004 - Retira-se da sociedade o sócia quotista minoritário.

2006 – A Empresa resolve extinguir sua filial em São Paula – Capital.

2010 – A empresa atinge seu maior faturamento histórica, ultrapassando os 66 Milhões de Reais, de Faturamento Bruto.

2011 – A Empresa abre sua segunda Filial, na cidade de Serra no estado do Espírito Santo.

2012 - Os sócios aumentam a Capital Social da Empresa de forma expanencial, para 2 Milhões de Reais.

2013 - Dificuldades financeiras cam a eclasã das expectativas operacionais e falta de estrutura administrativa para operar as filiais em funcionamento.

2014 – Pedida de Recuperação Judicial para sanear as finanças e passibilitar a continuidade dos negócios da empresa.





### 3. Caracterização da Empresa

#### 3.1. Segmento de atuação:

A FORZA atua há vários anos no seguimento de Fabricação de Produtos Cerâmicos Refratários, tendo atingida em 2010 um faturamento da ordem de R\$ 66.384 milhões de Reais com a comercialização destes produtos e serviços.

O principal mercado para colocação de seus produtos e serviços tem sido historicamente, a estado de São Paulo e Rio de Janeiro, atuando também com a filial no estado da Espirito Santo.

A FORZA tem um cadastro histórico de mais de 300 clientes, sendo seus clientes ativos nos últimos 2 anos, por volta de 260 a 280 empresas.

A Área Comercial é composta de vendedores e representantes externos (responsáveis por 35% da faturamento), que atuam diretamente junta a um grupo de clientes selecionadas. Além disso a empresa mantém uma equipe de vendedores internas que atua em regime de "Call Center", onde dispõem de sistema para acesso aos Clientes "on line", respondendo por 65% do faturamento da empresa.

Não há um grau excessivo de concentração da carteira de recebíveis, pois ainda que os dois maiores clientes respondam por 18% do total vendido, as demais se situam num padrão aceitável sob a perspectiva de concentração da carteira de crédito.

#### 3.2. Mercado de Atuação e seu Histórico

1.- A cerâmica é o material artificial mais antiga produzido pela humanidade, existindo a cerca de quinze mil anos. Do grego "kéramos", "terra queimada" ou "argila queimada" é um material de imensa resistência, sendo freqüentemente encontrado em escavações arqueológicas.

Quando saiu das cavernas e se tornou um agricultor, o homem necessitava não apenas de um abrigo, mas de vasilhas para armazenar a água, os alimentos colhidos e as sementes para a próxima safra. Tais vasilhas tinham que ser resistentes ao uso, impermeáveis o umidade e de fácil fabricação. Essas facilidades foram encontradas na argila, deixando pistas sobre civilizações e culturas que existiram milhares de anos antes da Era Cristã.

A cerâmica é uma atividade de produção de artefatos a partir da argila, que se torna muito plástica e fácil de moldar quando umedecida. Depois de submetida a uma secagem para retirar a maior parte da água, a peça moldada é submetida a altas temperaturas ao redor de 1.000°C, que lhe atribuem rigidez e resistência, mediante a fusão de certos componentes da massa, e em alguns casos fixando os esmaltes na superfície.

Essas propriedades permitiram que a cerâmica fosse utilizada na construção de casas, vasilhames para uso doméstico e armazenamento de alimentos, vinhos, óleos, na construção de urnas funerárias e até como "papel" para escrita.

A cerâmica pode ser uma atividade artística, em que são produzidos artefatos com valor estético, ou uma atividade industrial em que são produzidos artefatos para uso na construção civil e engenharia. Hoje em dia, além de sua utilização como matéria-prima constituinte de diversos instrumentos domésticos, da construção civil e como material plástica nas mãos dos artistas, a cerâmica é também utilizada na tecnologia de ponta, mais especificamente na fabricação de componentes de foguetes espaciais, justamente devido a sua durabilidade.



**Cerâmica de Alta Tecnologia/Cerâmica Avançada:** O aprofundamento das conhecimentos da ciência das materiais proporcionou ao homem o desenvolvimento de novas tecnologias e aprimoramento das existentes nas mais diferentes áreas, como aeroespacial, eletrônica, nuclear e muitas outras e que passaram a exigir materiais com qualidade excepcionalmente elevada. Tais materiais passaram a ser desenvolvidos a partir de matérias-primas sintéticas de altíssima pureza e por meio de processos rigorosamente controlados. Estes produtos, que podem apresentar os mais diferentes formatos, são fabricados pela chamada segmento cerâmica de alta tecnologia ou cerâmica avançada. Eles são classificados, de acordo com suas funções, em: eletroeletrônicos, magnéticos, ópticos, químicos, térmicos, mecânicos, biológicos e nucleares. Os produtos deste segmento são de uso intenso e a cada dia este mercado tende a se ampliar. Como alguns exemplos, podemos citar: naves espaciais, satélites, usinas nucleares, materiais para implantes em seres humanos, aparelhos de som e de vídeo, suportes de catalisadores para automóveis, sensores (umidade, gases e outras), ferramentas de corte, brinquedos, acendedor de fagã, etc.

A cerâmica, que é praticamente tão antiga quanto a descoberta do fogo, mesmo utilizando os antigos métodos artesanais, pode produzir artigos de excelente qualidade. Nos últimos anos, acompanhando a evolução industrial, a indústria cerâmica adaptou a produção em massa, garantida pela indústria de equipamentos, e a introdução de técnicas de gestão, incluindo o controle de matérias-primas, dos processos e dos produtos fabricados.

- 2. – A indústria cerâmica brasileira tem grande importância para o país, tendo participação na PIB – Produto Interno Bruto da ordem de 1,0%.
- 
- 3. – No Brasil convencionou-se definir a setor cerâmico em segmentos que se diferenciam pelos produtos obtidos e mais precisamente pelas mercados que estão inseridas; tais como Cerâmica Estrutural, Revestimentos, Refratários, Cerâmica Elétrica, Abrasivos, dentre outras. Sonda a Indústria Cerâmica de Materiais Refratários no Brasil composta por mais ou menos 40 empresas, sendo que sete delas detêm 80% (oitenta por cento) de participação no mercado nacional. O faturamento da indústria de refratários no Brasil em 2012 foi de aproximadamente R\$ 850 milhões para uma produção de 918 mil toneladas, dos quais 53,7% correspondem a conformadas e 46,3% a não conformadas.
- 
- 4. – O declínio do consumo de refratários segue a uma tendência mundial de redução no consumo específica. Refratários de melhor desempenho estão possibilitando consumos menores na indústria siderúrgica, principal consumidora de refratários. O fato da indústria de refratários ter de conviver com a segmentação siderúrgica privativa, vem influenciando também no desempenho dos fabricantes, uma vez que a siderurgia consome 70% (setenta por cento) da produção. Os novos compradores agora exigem mais dos refrataristas, que enfrentam alguns problemas sérios de preços e concorrência externa, razão pela qual estão todos preocupados com a qualidade e produtividade.
- 
- 5. – O segmento de materiais refratários no Brasil tem cerca de 100 empresas entre fabricantes, distribuidores/revendedores e serviços, localizadas predominantemente na região sudeste. Estas empresas prestam serviços e abastecem um mercado bastante abrangente, desde para simples aplicações como churrasqueiras e lareiras, até para as de elevada complexidade, como nas equipamentos siderúrgicas.
- 
- 6. – A abundância de matérias-primas naturais, fontes alternativas de energia e disponibilidade de tecnologias práticas embutidas nos equipamentos industriais, fizeram com que as indústrias cerâmicas brasileiras evoluíssem rapidamente e muitos tipos de produtos das diversos segmentos cerâmicos atingissem nível de qualidade mundial com apreciável quantidade exportada.
- 
- 7. – As regiões que mais se desenvolveram foram a SUDESTE e a SUL, em razão da maior densidade demográfica, maior atividade industrial e agropecuária, melhor infraestrutura, melhor distribuição de renda, associada ainda às facilidades de matérias-primas, energia, centros de pesquisa, universidades e escolas técnicas. Portanto, são nelas onde se tem uma grande concentração de indústrias de todos os segmentos cerâmicos. Convém salientar que as outras regiões do país tem apresentado um certo grau de desenvolvimento, principalmente no Nordeste, onde tem aumentado a demanda de materiais cerâmicos, principalmente nos segmentos ligados a construção civil, a que tem levado a implantação de novas fábricas cerâmicas nessa região.



- **8. - Materiais Refratórios** - Este grupo compreende uma diversidade de produtos, que têm como finalidade suportar temperaturas elevadas nas condições específicas de processo e de operação dos equipamentos industriais, que em geral envolvem esforços mecânicos, ataques químicos, variações bruscas de temperatura e outras solicitações. Para suportar estas solicitações e em função da natureza das mesmas, foram desenvolvidos inúmeros tipos de produtos, a partir de diferentes matérias-primas ou mistura destas. Dessa forma, podemos classificar os produtos refratários quanto a matéria-prima ou componente químico principal em: sílica, silico-aluminoso, aluminosa, mulita, magnesianocromítico, cromítico-magnésiano, carbetto de sílica, grafita, carbono e outros.

11

#### **4. Fatores que Contribuíram para as Dificuldades da FORZA**

##### **4.1. Fatores externos**

*Aumento do custo de insumos em função da desvalorização cambial ocorrida no primeiro semestre de 2012;*

##### **4.2.**

*Pressão da concorrência predatória de empresas do setor; aliada a demanda de consumo abaixo da capacidade da indústria, como consequência da baixa desempenho econômico em 2013.*

##### **4.3.**

*Atraso na liberação de insumos impartados, essenciais ao processo de produção, por conta da greve dos auditores fiscais da Receita Federal do Brasil, e a morosidade do processo de desentranhamento provocado pela burocracia dos portos, que acarretou na parcial paralização da unidade industrial, suportando a empresa com um elevada custo de mão de obra ociosa, somente não demitindo em respeito à extrema dedicação e capacitação de seus colaboradores.*

##### **4.4.**

*Endividamento de curto prazo, inadequado à sua capacidade de pagamento. Como exemplo, cerca de R\$ 10 milhões de endividamento bancário da Empresa na final de 2013, aproximadamente R\$ 4 milhões estariam vencendo nos 6 (seis) meses subsequentes.*

##### **4.5.**

*Por conta do involuntário atraso no fluxo industrial, ausência de linhas de financiamento bancário ou a concessão de prazos mais elásticos pelos fornecedores, a FORZA foi obrigada a antecipar os recebíveis de suas vendas com os próprios clientes ou descontá-los com outras instituições financeiras. Tais operações paliativas revelaram-se excessivamente onerosos, comprometendo ainda mais a sua geração de caixa.*

##### **4.6. Inadimplência de Clientes:**

*Vários clientes da FORZA, também vêm atravessando um período de dificuldades nos últimos anos, causados pela necessidade de adequação ao novo padrão de margens e custos. Isto tem levado a um aumento na inadimplência no setor, causando impacto direto sobre seus fornecedores.*

*Os valores devidos e não recebidos pela FORZA, os quais poderão vir a se transformar em perdas, caso as empresas devedoras não consigam recuperar sua capacidade de pagamento;*



*Pelos números, constata-se um nível de perdas com inadimplência em volume elevado, representando quase 06,03% do montante total de dívida da FORZA com bancas e fornecedores em dezembro de 2013.*

*Comparando ainda tal inadimplência com os patamares de lucratividade final praticados pelo negócio, estimado por especialistas da setor em 5 % sobre as vendas líquidas, vemos que as perdas com clientes atingem cerca de 22% da margem final anual, na período considerado.*

#### **4.7. Acúmulo de Impostos a Pagar:**

*Os atrasos na pagamento de impostos são mera consequência das deficiências e problemas apontados nos itens 4.1, 4.2, ou seja, por operar com margens de contribuição cada vez menores, inadimplência crescente na setor - principal consumidor dos serviços da FORZA, esta veio acumulando atrasos sobre atrasos, como única forma de compensar as perdas econômicas e manter um nível mínimo de liquidez. O saldo acumulado de dívidas tributárias (estadual e federal) e encargos sociais era, na posição de Dezembro de 2013, de R\$ 2.576.826,52 (Dois milhões, quinhentos e setenta e seis mil, oitocentas e vinte e seis Reais e cinquenta e dois centavos).*

#### **4.8. Recente Crise Financeira na Empresa:**

*Apesar das dificuldades apontadas a FORZA vinha mantendo suas operações, quase que em regime de normalidade, uma vez que havia crédito para ela, disponível no mercado; Entretanto, com a eclosão do seu endividamento e a falta de liquidez corrente, no segundo semestre de 2013, culminando com a escassez de crédito em função de sua situação financeira, a empresa não conseguiu mais financiar suas operações, fazendo emergir os problemas estruturais existentes.*

### **5. ESTRUTURA DE ENDIVIDAMENTO DA EMPRESA**

*Conforme art. 49 da LFR, a estrutura de endividamento da FORZA condiciona este Plano de Recuperação Judicial às pessoas físicas e jurídicas mencionadas na lista de credores apresentada, a qual deverá ser substituída pela lista de credores a ser cassalidada pelo eminente Administrador Judicial (art. 7º, Parágrafo 2º) ou por decisões judiciais futuras. São consideradas todas as dívidas e obrigações existentes, vencidas e/ou vincendas até o momento do ajuizamento do Pedido de Recuperação, inclusive decorrentes de obrigações a fazer (que poderão ser convertidas em obrigações pecuniárias pela FORZA) e de ações civis públicas, relativas a fatos ocorridos até o momento da distribuição do pedido.*

#### **5.1. CREDITORES CONCURSAIS**

*São classificadas como credores concursais todos aqueles, sejam pessoas físicas ou jurídicas, cujas créditos foram constituídos antes do pedido de Recuperação Judicial. Estes credores têm o direito de estarem inseridos na plana e na lista de credores divulgada no edital, sendo que essa lista ainda deverá sofrer alterações decorrentes da fase de verificação de crédito (habilitações, divergências e impugnações).*

*No caso da FORZA, a relação de credores é composta por 68 (sessenta e oito) credores; divididas entre as 03 (três) classes formais: Trabalhistas (Classe 1), 08 (oito) credores; Garantias Reais (Classe 2), 06 (seis) credores; e, Quirografários (Classe 3), 54 (cinquenta e quatro) credores. O montante das créditos existentes na data-base da elaboração deste plano de recuperação é de R\$ 9.044.368,77 (Nove milhões, quarenta e quatro mil, trezentas e sessenta e oito Reais e setenta e sete centavos).*

*A seguir, apresentamos o detalhamento de cada uma das classes de credores:*



### **i. CLASSE I – CREDORES TRABALHISTAS**

Os créditos trabalhistas são representados por 8 (oito) credores, no valor total de R\$ 213.094,40 (Duzentos e treze mil, noventa e quatro Reais e quarenta centavos), conforme quadro abaixo.

### **ii. CLASSE II – CREDORES COM GARANTIAS REAIS**

Os créditos de garantias reais são representados por 06 (seis) credores, no valor total de R\$ 5.758.736,85 (Cinco milhões, setecentos e cinquenta e oito mil, setecentos e trinta e seis Reais e oitenta e cinco centavos), conforme quadro abaixo.

### **iii. CLASSE III – CREDORES QUIROGRAFÁRIOS**

Os créditos quirografários (au simples) são compostos por 54 (cinquenta e quatro) credores, no valor total de R\$ 1.199.709,27 (Um milhão, cento e noventa e nove mil, setecentos e nove Reais e vinte e sete centavos), conforme quadro abaixo.

|                     |                  |  |    |
|---------------------|------------------|--|----|
|                     |                  |  | 8  |
| Garantias Reais     | R\$ 5.758.736,85 |  | 6  |
| Quirografários      | R\$ 1.199.709,27 |  | 54 |
| Dividas Tributárias | R\$ 4.158.146,20 |  |    |
|                     |                  |  | 68 |

### **5.2. Composição da Dívida**

A dívida total da FORZA, conforme relação de credores apresentado pela Empresa e informações adicionais de dívidas não relacionadas na relação de credores (não submetidas à Lei 11.101), totalizava em 31 de Dezembro de 2013, R\$ 11.329.686,72 (Onze milhões, trezentas e vinte e nove mil, seiscentos e oitenta e seis Reais e setenta e dois centavos), já deduzidas as garantias consideradas pela Empresa como “de boa liquidez”, tais como duplicatas mercantis.

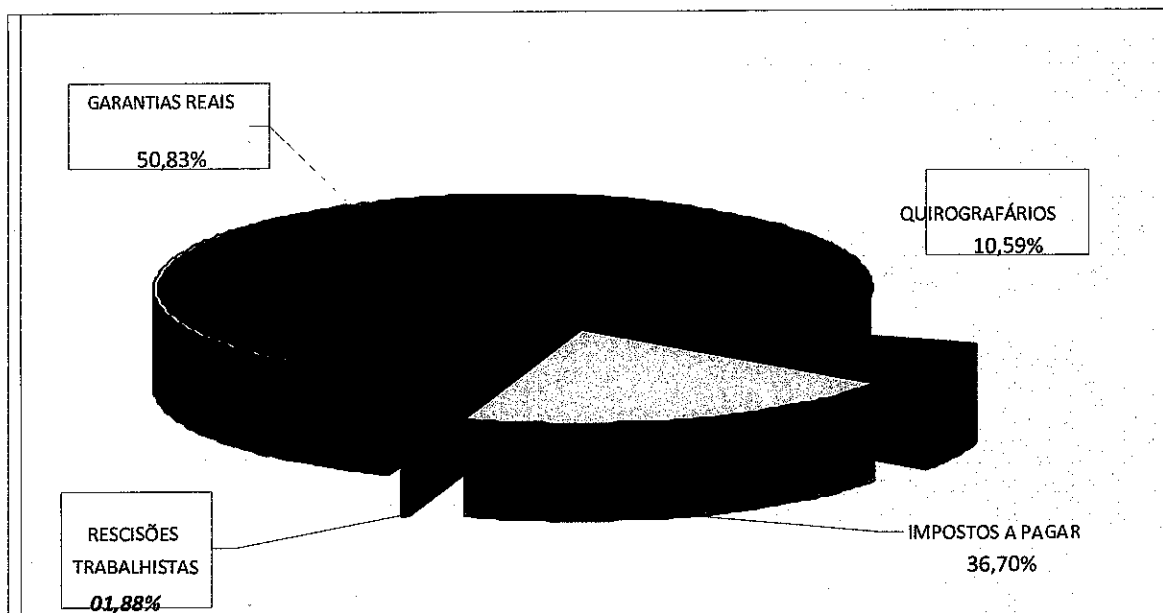
Note-se que a dívida está segmentada por classes de credores, conforme classificação definida pela Lei 11.101/05. Cabe destacar ainda que, quando da reolização deste Plano, ainda não havia sido publicada a relação de créditos nem a lista de credores e suas respectivas classes pelo Administrador Judicial, podendo haver alterações resultantes de impugnações de credores, ou mesmo de perícios reolizadas a pedido do FORZA.

A classificação que norteou esta composição é um exercício da FORZA, com base nas contratos e informações disponíveis na data do pedido de Recuperação Judicial. A assunção desta classificação não significa qualquer compromisso com a definição de classes ou valores de créditos, o que será definido após período de publicação e eventuais impugnações.



Gráfico: Composição da dívida líquida da F O R Z A – em 31/12/2013

TOTAL CREDORES FORZA => R\$ 11.329 Milhões



14

5.3 - PLANO DE RECUPERAÇÃO

5.3.1. CRONOGRAMA DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

| Lei 11.101    | ETAPAS   | 2014   |        |        |  |        |
|---------------|--|--------|--------|--------|--|--------|
| Art. 51       | 1. Ajuizamento do Pedido de Recuperação Judicial   | 14/jan |        |        |  |        |
| Art. 52       | 2. Deferimento do Pedido de Recuperação Judicial - Obs.: Nomeação do Administrador Judicial e suspensão de execuções contra o devedor por 180 dias |        | 07/Fev |        |  |        |
|               | 3. Publicação do Deferimento do processamento da Recuperação Judicial  |        |        | 07/Fev |  |        |
| Art. 52, & 1º | 4. Publicação do 1º Edital pelo Devedor  |        |        |        |  |        |
| Art. 7, & 1º  | 5. Apresentação de habilitação e de impugnações à lista ao Administrador Judicial  |        |        |        |  |        |
| Art. 53       | 6. Apresentação do Plano de Recuperação Judicial   |        |        |        |  | 09/Abr |



| Lei 11.101         | ETAPAS   | 2014 |  |  | 2017   |
|--------------------|--|------|--|--|--------|
| Art. 53<br>P.Unico | 7. Publicação Edital de aviso sobre recebimento do Plano de Recuperação Judicial   |      |  |  |        |
| Art. 7, & 2º       | 8. Publicação do Edital pelo Administrador Judicial (2ª Lista de Credores)   |      |  |  |        |
| Art. 8             | 9. Apresentação de impugnações às 2ª Lista de Credores ao juízo  |      |  |  |        |
| Art. 55            | 10. Apresentação de Objeções ao Plano de Recuperação Judicial  |      |  |  |        |
| Art. 36            | 11. Publicação do Edital de Convocação de Assembleia Geral de Credores para deliberação do Plano de Recuperação Judicial |      |  |  |        |
| Art. 56            | 12. Deliberação sobre o Plano de Recuperação em Assembleia Geral de Credores   |      |  |  |        |
| Art. 6, & 4º       | 13. Fim de suspensão de prescrição de ações e execuções contra devedor   |      |  |  |        |
| Art. 61            | 14. Fim da Recuperação Judicial se cumpridas as obrigações do Plano Recuperação  |      |  |  | 31/dez |

15

#### 5.4. MEIOS EMPREGADOS NA RECUPERAÇÃO

Conforme previsto no art. 50 da Lei 11.101/05, o presente Plano de Recuperação Judicial propõe os seguintes meios para viabilização do recuperação econômica-financeira da empresa FORZA.

##### a) ALIENAÇÃO TOTAL OU PARCIAL DE ATIVOS:

Poderá a FORZA transferir o domínio de quaisquer de seus ativos, seja total ou parcialmente; assim como, poderá vender, trocar, arrendar ou dar em garantia, se for entendida como a melhor opção para atender às suas necessidades empresariais e continuidade da negação, desde que por preço não inferior a 60% do valor de aquisição constante da respectivo nota fiscal de compra.

O objeto da alienação estará livre de qualquer ônus e não haverá sucessão do adquirente nas obrigações do FORZA, inclusive as de natureza fiscal e trabalhista (art. 60, parágrafo único, da Lei 11.101/05).

Caso seja oportuno a alienação total ou parcial do ativo, o FORZA optará pela venda direta (art. 145 da Lei 11.101/05) ou por quaisquer modalidades previstas no artigo 142 da Lei 11.101/05.

O resultado da alienação, caso ocorra, será totalmente destinado a aporte de caixa para fazer face às demandas de capital de giro da operação e, por conseguinte, fomento das atividades produtivas da FORZA.



**b) TERCEIRIZAÇÃO DOS SERVIÇOS:**

*Como forma de obter a máxima de proveito da capacidade produtiva disponível, a FORZA disponibilizará parte de sua capacidade ociosa para ser utilizada na execução de serviços de outras empresas, mesma que concorrente direta.*

*Com a prática do outsourcing, a objetiva da empresa é obter recursos incrementais para atender às demandas dos credores. Além disso, continuará fomentando seu know-how de serviços, padendo manter-se atualizada na tecnologia e na prática de prestação dos serviços.*

16

**c) REORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA E ASSOCIAÇÕES:**

*A empresa FORZA poderá tomar medidas para reorganizar sua constituição societária. A qualquer momento, após a homologação do presente plano, poderá reorganizar-se através de processo de cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de quotas ou ações, respeitadas as direitos dos sócios, assim como poderá alterar a objeto social da empresa.*

*A adoção de quaisquer dessas medidas não complicará a realização do plano como que a FORZA se compromete; mas, sim, poderão ajudar a viabilizar o cumprimento do plano e de atender às estratégias da empresa.*

**d) OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS DESTINADAS À READEQUAÇÃO DE SUAS ATIVIDADES:**

*Tendo em vista a adequação e melhoria das práticas e processos da empresa, a FORZA poderá iniciar e/ou descontinuar linhas de produtos e serviços com a objetivo final de incrementar os negócios e a rentabilidade das mesmas.*

*Caso os ativos ligados às linhas de produtos e serviços descontinuados, tornem-se disponíveis, a FORZA poderá aliená-los em conformidade com o exposto no item a, deste capítulo.*

*A adoção deste meio, dispasto para atender às estratégias empresariais, objetiva viabilizar o cumprimento deste plano.*

**e) REORGANIZAÇÃO E ADOÇÃO DE PRÁTICAS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA:**

*A FORZA poderá adotar medidas que visem à reestruturação organizacional da empresa e de governança corporativa, de forma que as atividades de gestão sejam realizadas atendendo aos parâmetros de eficiência e eficácia. Para esse fim, poderá alterar total ou parcialmente, a atual formação da equipe de profissionais ou os setores administrativos.*

*A empresa compromete-se a buscar e cultivar um time de administradores que prezem pela excelência da gestão e adotem práticas de governança corporativa, ajudando a empresa a aperfeiçoar sua atuação empresarial.*

**f) CONCESSÃO DE PRAZOS E CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA PAGAMENTO DAS OBRIGAÇÕES VENCIDAS DE SEUS DEVEDORES:**

*A FORZA poderá propor aos seus devedores, com dívidas vencidas há mais de 30 (trinta) dias, descontos para quitação das mesmas, ofertando percentuais de redução variável e proporcional ao tempo de atraso.*





O objetivo desta medida será a realização das recebíveis duvidosas, os quais auxiliarão na geração de caixa e, conseqüentemente, a viabilização da pagamento aos credores.

## 6. Diagnóstico Econômico-Financeiro

### 6.1 PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO

O presente Plano de Recuperação Judicial foi elaborada de acordo com as artigos 53 e 54 da Lei 11.101/05, no sentido de manter a atividade produtiva e função social da FORZA, geração de empregos, renda e liquidação dos débitos junto aos credores; contudo, respeitando a viabilidade econômica e o fluxo de pagamento.

A gestão da FORZA direcionará todos os esforços para recuperar-se econômica e financeiramente; bem como, no posicionamento de mercado, visando potencializar suas atividades através da manutenção ou restabelecimento das relações comerciais com os fornecedores da empresa.

Para compatibilizar a valor da dívida com a capacidade de geração de caixa, será necessária um deságio sobre as créditos inscritas na relação geral de credores; bem como concessão de carência e parcelamento dos pagamentos.

Ademais, tendo em vista a atual dificuldade econômica-financeira da FORZA, estima-se carência para iniciar os pagamentos aos credores, de acordo com cada classe e sub-classe, uma vez que será necessário recursos financeiros e tempo para que as ações sejam implementadas e dêem resultado.

Será considerada como dívida sujeita à proposta de pagamento do Plano de Recuperação Judicial, aquela que compõe a relação de credores divulgada pela Administradora Judicial (2ª lista); bem como, aqueles créditos que não possuíam liquidez e certeza na data do pedido de recuperação judicial, mas que farão consolidados posteriormente, como por exemplo as créditos decorrentes de condenação judicial.

Com a pagamento dos créditos, em consonância ao estabelecida neste Plano de Recuperação Judicial, haverá quitação automática, plena, geral, irrestrita, irrevogável e irretroatável de toda a dívida da FORZA, incluindo juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações, de forma que os credores nada mais poderão reclamar contra a FORZA e seus respectivos diretores, sócios, administradores, garantidores, representantes legais, funcionários, sucessores e cessionários.

### PROJEÇÃO DE RESULTADOS E FLUXO DE CAIXA

A seguir apresentamos as projeções dos resultados e do fluxo de caixa do FORZA, tomando por base as projeções da empresa para o período entre Outubro/2014 e Dezembro/2027.



## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO PROJETADA - 2014 a 2020

| DESCRIÇÃO                                   | 2014              | 2015              | 2016              | 2017              | 2018              | 2019              | 2020              | TOTAL GERAL<br>2014 a 2020 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|----------------------------|
| <b>RECEITA BRUTA PROJETADA</b>              |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total da Receita Bruta Projetada            | 20.311.612        | 22.342.773        | 25.694.189        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 186.541.845                |
| % de crescimento estimado                   | n/a               | 10%               | 15%               | 15%               | 0%                | 0%                | 0%                |                            |
| <b>(-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA</b>         |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total das Deduções da Receita Bruta         | 3.547.220         | 3.901.942         | 4.487.233         | 5.160.318         | 5.160.318         | 5.160.318         | 5.160.318         | 32.577.668                 |
| % Sobre a Receita                           | 17,464%           | 17,464%           | 17,464%           | 17,464%           | 17,464%           | 17,464%           | 17,464%           |                            |
| <b>(-) Receita Líquida Projetada</b>        | <b>16.764.392</b> | <b>18.440.831</b> | <b>21.206.956</b> | <b>24.387.999</b> | <b>24.387.999</b> | <b>24.387.999</b> | <b>24.387.999</b> | <b>153.964.177</b>         |
| <b>(-) CUSTOS DOS SERVIÇOS VENDIDOS</b>     |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total dos Custos do Serviços Vendidos       | 12.817.216        | 14.098.938        | 16.213.778        | 18.645.845        | 18.645.845        | 18.645.845        | 18.645.845        | 117.713.311                |
| % Sobre a Receita Líquida                   | 76,455%           | 76,455%           | 76,455%           | 76,455%           | 76,455%           | 76,455%           | 76,455%           |                            |
| <b>(-) LUCRO BRUTO</b>                      | <b>3.947.176</b>  | <b>4.341.894</b>  | <b>4.993.178</b>  | <b>5.742.154</b>  | <b>5.742.154</b>  | <b>5.742.154</b>  | <b>5.742.154</b>  | <b>36.250.865</b>          |
| % Sobre Receita Líquida                     | 23,5%             | 23,5%             | 23,5%             | 23,5%             | 23,5%             | 23,5%             | 23,5%             |                            |
| <b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>            |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total das Despesas Operacionais             | 3.258.795         | 3.584.675         | 4.122.376         | 4.740.732         | 4.740.732         | 4.740.732         | 4.740.732         | 29.928.724                 |
| % Sobre Receita Líquida                     | 16,044%           | 16,044%           | 16,044%           | 16,044%           | 16,044%           | 16,044%           | 16,044%           |                            |
| <b>(-) LUCRO OPERACIONAL</b>                | <b>688.381</b>    | <b>757.219</b>    | <b>870.802</b>    | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>6.322.092</b>           |
| % Sobre Receita Líquida                     | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            |                            |
| <b>(+ / -) RESULTADO NÃO-OPERACIONAL</b>    |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total do Resultado Não-Operacional          | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                          |
| % Sobre Receita Líquida                     | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                |                            |
| <b>(-) Lucro Líquido antes do IR / CSLL</b> | <b>688.381</b>    | <b>757.219</b>    | <b>870.802</b>    | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>6.322.092</b>           |
| % Sobre Receita Líquida                     | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            |                            |
| <b>(-) PROVISÃO PARA IR / CSLL</b>          |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total para as Provisões para IR / CSLL      | 189.891           | 208.880           | 240.212           | 276.244           | 276.244           | 276.244           | 276.244           | 1.743.962                  |
| % Sobre LL antes IR / CSLL                  | 27,585%           | 27,585%           | 27,585%           | 27,585%           | 27,585%           | 27,585%           | 27,585%           |                            |
| <b>(-) Lucro Líquido do Período</b>         | <b>498.490</b>    | <b>548.339</b>    | <b>630.590</b>    | <b>725.178</b>    | <b>725.178</b>    | <b>725.178</b>    | <b>725.178</b>    | <b>4.578.130</b>           |
| % sobre Receita Líquida                     | 2,974%            | 2,974%            | 2,974%            | 2,974%            | 2,974%            | 2,974%            | 2,974%            |                            |
| <b>EBITDA do Período</b>                    | <b>430.381</b>    | <b>499.219</b>    | <b>612.802</b>    | <b>743.422</b>    | <b>743.422</b>    | <b>743.422</b>    | <b>743.422</b>    | <b>4.516.042</b>           |
| % sobre Receita Líquida                     | 2,567%            | 2,707%            | 2,890%            | 3,048%            | 3,048%            | 3,048%            | 3,048%            |                            |



## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO PROJETADA - 2021 a 2027

| DESCRIÇÃO                                   | 2021              | 2022              | 2023              | 2024              | 2025              | 2026              | 2027              | TOTAL GERAL<br>2021 a 2027 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|----------------------------|
| <b>RECEITA BRUTA PROJETADA</b>              |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total da Receita Bruta Projetada            | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 393.380,07                 |
| % de crescimento estimado                   | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                         |
| <b>(-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA</b>         |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total das Deduções da Receita Bruta         | - 5.160.318       | - 5.160.318       | - 5.160.318       | - 5.160.318       | - 5.160.318       | - 5.160.318       | - 5.160.318       | 68.699,89                  |
| % Sobre a Receita                           | 17,464%           | 17,464%           | 17,464%           | 17,464%           | 17,464%           | 17,464%           | 17,464%           |                            |
| <b>(-) Receita Líquida Projetada</b>        | <b>24.388.000</b> | <b>24.388.000</b> | <b>24.388.000</b> | <b>24.388.000</b> | <b>24.388.000</b> | <b>24.388.000</b> | <b>24.388.000</b> | <b>324.680,17</b>          |
| <b>(-) CUSTOS DOS SERVIÇOS VENDIDOS</b>     |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total dos Custos do Serviços Vendidos       | - 18.645.845      | - 18.645.845      | - 18.645.845      | - 18.645.845      | - 18.645.845      | - 18.645.845      | - 18.645.845      | 248.231,27                 |
| % Sobre a Receita Líquida                   | 76,455%           | 76,455%           | 76,455%           | 76,455%           | 76,455%           | 76,455%           | 76,455%           |                            |
| <b>(-) LUCRO BRUTO</b>                      | <b>5.742.155</b>  | <b>5.742.155</b>  | <b>5.742.155</b>  | <b>5.742.155</b>  | <b>5.742.155</b>  | <b>5.742.155</b>  | <b>5.742.155</b>  | <b>76.448,90</b>           |
| % Sobre Receita Líquida                     | 23,5%             | 23,5%             | 23,5%             | 23,5%             | 23,5%             | 23,5%             | 23,5%             |                            |
| <b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>            |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total das Despesas Operacionais             | - 4.740.732       | - 4.740.732       | - 4.740.732       | - 4.740.732       | - 4.740.732       | - 4.740.732       | - 4.740.732       | 63.114,88                  |
| % Sobre Receita Líquida                     | 16,044%           | 16,044%           | 16,044%           | 16,044%           | 16,044%           | 16,044%           | 16,044%           |                            |
| <b>(-) LUCRO OPERACIONAL</b>                | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>13.332,02</b>           |
| % Sobre Receita Líquida                     | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            |                            |
| <b>(+ / -) RESULTADO NÃO-OPERACIONAL</b>    |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total do Resultado Não-Operacional          | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                          |
| % Sobre Receita Líquida                     | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | 0%                | D%                         |
| <b>(-) Lucro Líquido antes do IR / CSLL</b> | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>1.001.422</b>  | <b>13.332,02</b>           |
| % sb Receita Líquida                        | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            | 4,106%            |                            |
| <b>(-) PROVISÃO PARA IR / CSLL</b>          |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                            |
| Total para as Provisões para IR / CSLL      | - 276.244         | - 276.244         | - 276.244         | - 276.244         | - 276.244         | - 276.244         | - 276.244         | 3.672,66                   |
| % sb LL antes IR / CSLL                     | 27,585%           | 27,585%           | 27,585%           | 27,585%           | 27,585%           | 27,585%           | 27,585%           |                            |
| <b>(-) Lucro Líquido do Período</b>         | <b>725.178</b>    | <b>725.178</b>    | <b>725.178</b>    | <b>725.178</b>    | <b>725.178</b>    | <b>725.178</b>    | <b>725.178</b>    | <b>9.659,36</b>            |
| % sb Receita Líquida                        | 2,974%            | 2,974%            | 2,974%            | 2,974%            | 2,974%            | 2,974%            | 2,974%            |                            |
| <b>EBITDA do Período</b>                    | <b>743.422</b>    | <b>743.422</b>    | <b>743.422</b>    | <b>743.422</b>    | <b>743.422</b>    | <b>743.422</b>    | <b>743.422</b>    | <b>9.720,04</b>            |
| % sb Receita Líquida                        | 3,048%            | 3,048%            | 3,048%            | 3,048%            | 3,048%            | 3,048%            | 3,048%            |                            |



## FLUXO DE CAIXA PROJETADO - 2014 a 2020

| DESCRIÇÃO                                  | 2014              | 2015              | 2016              | 2017              | 2018              | 2019              | 2020              | SUBTOTAL<br>2014 a 2020 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|
| <b>ENTRADA</b>                             |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                         |
| Recebimentos Operacionais                  | 20.311.612        | 22.342.773        | 25.694.189        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 186.541.845             |
| Recebimentos Não-Operacionais              | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                       |
| <b>TOTAL DE ENTRADAS</b>                   | <b>20.311.612</b> | <b>22.342.773</b> | <b>25.694.189</b> | <b>29.548.318</b> | <b>29.548.318</b> | <b>29.548.318</b> | <b>29.548.318</b> | <b>186.541.845</b>      |
| <b>SAIDAS</b>                              |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                         |
| Desembolsos Operacionais                   | 19.813.122        | -21.794.434       | 25.063.600        | 28.823.140        | 28.823.140        | -28.823.140       | 28.823.140        | 181.963.210             |
| Desembolsos para Credores Concursais       |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                         |
| <b>Pagamentos de Credores - Classe I</b>   | 213.094           | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | 213.094                 |
| <b>Pagamentos de Credores - Classe II</b>  | -                 | -                 | 335.926           | 575.874           | 575.874           | 575.874           | 575.874           | 2.639.424               |
| <b>Pagamentos de Credores - Classe III</b> | 86.652            | 106.898           | 127.293           | 167.749           | 116.955           | 91.557            | 91.557            | 788.662                 |
| Desembolsos Não-Operacionais               | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                       |
| <b>TOTAL DE SAIDAS</b>                     | <b>19.513.376</b> | <b>21.687.536</b> | <b>24.600.380</b> | <b>28.079.517</b> | <b>28.130.311</b> | <b>28.155.708</b> | <b>28.155.708</b> | <b>178.322.337</b>      |
| <b>SALDOS DO PERÍODO</b>                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                         |
| <b>Saldo Inicial do Período</b>            | <b>798.236</b>    | <b>1.453.473</b>  | <b>2.547.282</b>  | <b>4.016.083</b>  | <b>5.434.089</b>  | <b>6.826.698</b>  | <b>8.219.308</b>  | <b>29.295.470</b>       |
| <b>Geração de Recursos no Período</b>      | <b>798.236</b>    | <b>655.237</b>    | <b>1.093.809</b>  | <b>1.468.801</b>  | <b>1.418.006</b>  | <b>1.392.609</b>  | <b>1.392.609</b>  | <b>8.219.308</b>        |
| Captação de Recursos de curto prazo        | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                       |
| Amortização de Recursos de curto prazo     | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                       |
| <b>Saldo Final do Período</b>              | <b>798.236</b>    | <b>2.108.710</b>  | <b>3.641.091</b>  | <b>5.484.884</b>  | <b>6.852.096</b>  | <b>8.219.308</b>  | <b>9.611.917</b>  | <b>36.716.241</b>       |



## FLUXO DE CAIXA PROJETADO - 2021 a 2027

| DESCRIÇÃO                              | 2021              | 2022              | 2023              | 2024              | 2025              | 2026              | 2027              | TOTAL<br>GERAL<br>2021 a 2027 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------------|
| <b>ENTRADA</b>                         |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                               |
| Recebimentos Operacionais              | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 29.548.318        | 393.380.071                   |
| Recebimentos Não-Operacionais          | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                             |
| <b>TOTAL DE ENTRADAS</b>               | <b>29.548.318</b> | <b>29.548.318</b> | <b>29.548.318</b> | <b>29.548.318</b> | <b>29.548.318</b> | <b>29.548.318</b> | <b>29.548.318</b> | <b>393.380.071</b>            |
| <b>SAIDAS</b>                          |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                               |
| Desembolsos Operacionais               | 28.823.140        | 28.823.140        | 28.823.140        | 28.823.140        | 28.823.140        | 28.823.140        | 28.823.140        | -383.725.694                  |
| Desembolsos para Credores Concursais   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                               |
| Pagamentos de Credores - Classe I      | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | 213.094                       |
| Pagamentos de Credores - Classe II     | 575.874           | 575.874           | 575.874           | 575.874           | 575.874           | 239.947           | -                 | 5.758.737                     |
| Pagamentos de Credores - Classe III    | 68.508            | 68.508            | 68.508            | 68.508            | 68.508            | 68.508            | -                 | 1.199.710                     |
| Desembolsos Não-Operacionais           | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                             |
| <b>TOTAL DE SAIDAS</b>                 | <b>28.178.758</b> | <b>28.178.758</b> | <b>28.178.758</b> | <b>28.178.758</b> | <b>28.178.758</b> | <b>28.514.685</b> | <b>28.823.140</b> | <b>-198.231.616</b>           |
| <b>SALDOS DO PERÍODO</b>               |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                               |
| Saldo Inicial do Período               | 9.588.867         | 10.958.427        | 12.327.987        | 13.697.547        | 15.067.106        | 16.100.740        | 16.825.918        |                               |
| Geração de Recursos no Período         | 1.369.560         | 1.369.560         | 1.369.560         | 1.369.560         | 1.369.560         | 1.033.633         | 725.178           | 8.606.610                     |
| Captação de Recursos de curto prazo    | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                             |
| Amortização de Recursos de curto prazo | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                             |
| <b>Saldo Final do Período</b>          | <b>1.369.560</b>  | <b>12.327.987</b> | <b>13.697.547</b> | <b>15.067.106</b> | <b>16.436.666</b> | <b>17.134.373</b> | <b>17.551.096</b> | <b>93.584.336</b>             |



## 6.2. Situação Atual

Não obstante e a FORZA tenha atingido no ano de 2010 seu melhor ano no tocante a volume de faturamento, a partir do 2º semestre de 2013 fizeram-se visíveis os sintomas de agravamento de seu quadro econômico financeiro.

Na realidade, por força de uma crescente dívida bancária e com fornecedores, buscou-se a expansão do faturamento como uma forma de se tentar manter a liquidez, via tomada adicional de empréstimos lastreados em recebíveis. Em outras palavras, a Empresa passou a focar em volume, ainda que com sacrifício das margens nas operações, caracterizando um regime autofágico, em face da ausência de lucros necessárias à amortização dos pesados custos operacionais e financeiros.

Assim, a partir de julho de 2013 os níveis de vendas da FORZA retraíram-se quase 25%, também por conta da inevitável cautela dos fornecedores, em face da percepção do aumento de risco da empresa, o que impediu a adequada recomposição do cash-flow, levando a inúmeras perdas de cotações em favor da concorrência.

Em função do momento agudo de crise vivido pela administração, desligamento de funcionários, negociações com credores, etc, a captura dos dados gerenciais relativos ao desempenho ficou extremamente prejudicada, o que nos levou a considerar, para efeito de análise da condição financeira, a posição patrimonial apurada no data de dezembro de 2013, a seguir:

### Quadro: Resumo da Situação Patrimonial

#### BALANÇO PATRIMONIAL FORZA – DEZEMBRO de 2013

| ATIVO                   |                   | PASSIVO                   |                    |
|-------------------------|-------------------|---------------------------|--------------------|
| Caixa                   | 33.284            | Fornecedores              | 1.306.364          |
| Recebíveis              | 1.580.579         | Contas Pagar              | 878.775            |
| Estoques                | 2.937.923         | Impostos                  | 1.857.146          |
|                         |                   | Dívidas Bancárias         | 8.653.904          |
|                         |                   | Obrigações Trabalhistas   | 19.068             |
| <b>ATIVO CIRCULANTE</b> | <b>7.048.095</b>  | <b>PASSIVO CIRCULANTE</b> | <b>23.971.736</b>  |
| Recebíveis em Atrasa    | 77.556            |                           |                    |
| Permanente              | 5.360.245         | <b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b> | <b>-436.680,33</b> |
| <b>TOTAL ATIVO</b>      | <b>15.844.267</b> | <b>TOTAL PASSIVO + PL</b> | <b>15.844.267</b>  |

A posição acima nos mostra uma Empresa enfraquecida e com estrutura de capital extremamente fragilizado, com total predominância de recursos de terceiros para financiar seus ativos operacionais, e ainda uma parcela considerável de passivo sem lastro, ou seja, "a descoberto".



Na apuração dos recebíveis, parcela significativa de títulos de liquidez duvidosa foi reclassificada para a longo prazo, o que resultou numa piora adicional dos indicadores de liquidez e solvência, conforme se observa no quadro a seguir:

**Quadra: Indicadores Financeiros – Janeiro/2014**

|          |                  |    |                |
|----------|------------------|----|----------------|
| Liquidez | 0,22 x Desejável | => | Acima de 1,2 x |
|          |                  | => | Valor positivo |
|          |                  | => | Menor que 25%  |

Os fatores externos abordados no item 4, ou seja, forte competição no setor, inadimplência dos clientes, etc., sem dúvida tiveram um papel importante no desencadeamento da crise financeira, todavia também concorreram para as dificuldades alguns fatores internos. Podemos destacar dentre estes fatores, os seguintes pontos:

• **Precificação incorreta:**

O esforço de gerar recebíveis para suportar o crescimento de seu endividamento com bancos e fornecedores, motivou sacrifício adicional do FORZA às já estreitas margens de contribuição usualmente praticadas pelo segmento no setor de refratários.

• **Impacto das Despesas Financeiras:**

Por trabalhar com uma base de capital cada vez menor, a recorrência ao crédito de bancos e de fornecedores para suportar sua expansão comercial teve forte impacto sobre os resultados, via despesas financeiras. Este círculo vicioso de dependência de fontes bancárias / fornecedores acabou por se perpetuar em face da ausência de geração operacional necessária à sua amortização.

Cabe salientar ter sido o pesado encargo sobre a dívida financeira um dos fatores preponderantes para a “erosão” dos resultados da FORZA, conforme vemos no quadro a seguir:

**Quadro: Despesas Financeiras Líquidas/ano (fonte: Contabilidade)**

|                      | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|
| Despesas Financeiras | -3.913 | -4.639 | -4.648 | -2.969 |

**6.2. Conclusão do Diagnóstico**

Nos últimos anos a FORZA sofreu sucessivos abalos decorrentes de fatores exógenos, começando pela gradativa redução nas margens do seu negócio e perdas com inadimplência, culminando com a crise de liquidez, que acabaram por revelar a fragilidade estrutural da Empresa.

Paralelamente, houve dificuldades de ordem interna decorrentes de descontrole sobre custos, assim como sobre a dívida onerosa e da adoção de estratégias de priorização de volume de vendas em detrimento de lucratividade. Tais fatores também tiveram impactos bastante desfavoráveis sobre a situação econômico-financeira da empresa..



Tais fatores combinados implicaram numa necessidade cada vez maior de buscar recursos de terceiros para suportar a operação, num processo gradativo de deterioração financeira que atingiu o limite da capacidade de endividamento da Empresa.

Diante da perspectiva de um colapso financeiro geral e após a frustrada tentativa de buscar solução conciliatória com os principais credores através do oferecimento de garantias adicionais de fornecimento de materiais e manter os volumes comercializados historicamente, a Administração não viu outra saída para a preservação de sua sobrevivência e dos interesses de trabalhadores e credores, a não ser solicitar o recurso da Recuperação Judicial.

24

## **7. Plano de Recuperação**

O Plano de Recuperação da FORZA conta com duas frentes específicas: i. Reestruturação Operacional; e ii. Reestruturação Financeira. Primeiramente foram realizadas intensas discussões com a administração da Empresa, para identificação de alternativas de aumento da geração de caixa e, depois, os resultados dessas discussões transformaram-se em premissas da Plano de Recuperação, e metas para os administradores.

### **7.1 Reestruturação Operacional**

Faz parte da reestruturação operacional da FORZA, a readequação das custos e despesas, além da elevação da participação no mercado de refratários a partir da aprovação do Plano de Recuperação.

Os parâmetros numéricos apresentados nos itens 7.1.1 a 7.1.3 e 7.2 adiante, foram transformados em premissas para elaboração das projeções financeiras e também em um Plano de Metas a ser seguido pela Administração da Empresa, pois passam a representar os indicadores fundamentais de orientação de gestão.

#### **7.1.1 Estratégia Comercial**

Na atividade de FABRICAÇÃO E COMÉRCIO DE PRODUTOS CERÂMICOS REFRAATÓRIOS, a compra (preço) é definidora do sucesso, ou seja; ter um preço interessante, aliado a um maior potencial de venda a um custo de aquisição competitivo, é fundamental para a obtenção de retornos saudáveis e rápidos. Um ponto fundamental para a recuperação da FORZA passando por modificações nas vendas com a melhora das condições de compra de materiais que é fabricação e comércio de mercadorias, assim possibilitando elevar a margem de lucro das operações em relação a sua histórica recente.

Esta reorientação comercial baseia-se nos seguintes pressupostos:

Priorizar fornecedores de materiais e multimídia com maior margem contribuição e parceria comercial.

Quadro:

Evolução % das Vendas Brutas projetadas:

Faturamento Queda de 40% em 2013 - 10% de aumento a partir de 2015 - 15% de aumento a partir de 2016  
15% de aumento a partir de 2017 - Estável de 2018 em diante





### 7.1.2 Readequação de Custos e Despesas

#### a) Redução de Mão de Obra:

As medidas de enxugamento do quadro de pessoal foram iniciadas no último trimestre de 2013, antes mesmo da decisão de se buscar a recuperação judicial. O quadro a seguir nos mostra a intensidade do corte de pessoal nas 3 setores da Empresa (administrativa, comercial e operacional):

Quadro: Redução de Pessoal – Salário + Encargos Variação

|       | FOLHA PAGTO<br>JAN/14 | FOLHA PAGTO<br>ABR/14 | Nº Var. % |
|-------|-----------------------|-----------------------|-----------|
| TOTAL | 27.482,20             | 80.052,11             | -34-36,6% |

O maior percentual de corte ocorreu na área comercial, compensado por remanejamentos de pessoas oriundas da área administrativa, mas com grande experiência no trato com clientes.

Está prevista incrementos futuras de pessoal, dada que a estrutura remanescente após os ajustes efetivados não está dimensionada; na visão da Diretoria da FORZA, para absorver a retomada nos volumes de vendas projetados a partir de 2014.

#### b) Comissões sobre Vendas:

Está sendo alterada a sistemática dos pagamentos das comissões aos vendedores, efetivando tal pagamento somente após o recebimento dos recebíveis gerados nas vendas, e não mais sobre faturamento, como era feita anteriormente. Isto leva a que os vendedores busquem facilitar vendas para clientes com melhor capacidade de pagamento.

### 7.1.3 Outras Premissas de Custos e Despesas

No tocante às demais premissas operacionais, o modelo do Plano de Recuperação considerou ainda:

- Redução de Custos Fixos => cerca de 27% até 2015
- Prazo médio de Clientes => 42 dias
- Comissões de Vendas: => média de 2,0% sobre faturamento bruto
- Meta de Redução de Despesas Gerais => R\$ 40 mil /mês a partir de Jan/2014.

### 7.1.4 Resultado da Reestruturação Operacional

As modificações propostas na área comercial e de compras, buscam obter algum ganho adicional nas operações, em função da estrutura e modo de atuação peculiares da FORZA. São, o nasso ver, plenamente passíveis por estarem dentro dos limites e da realidade do mercado de refratários.



Assim, a expectativa em relação a reestruturação, é permitir o surgimento de uma "nova" FORZA que, embora menor sob a ótica de volume de vendas de produtos e serviços refratários, oriente-se mais pelo lucro e não tanto por quantidade, permitindo margens de retorno melhores e mais consistentes em relação às do antiga FORZA.

Ajustes de mão de obra, redução de comissões e cortes de gastos gerais, medidas inevitáveis em momentos de reestruturação como o vivido pela FORZA, já foram em quase sua totalidade efetivados pela Administração.

De um modo geral, a maduração do plano de reestruturação procurou montar um padrão realista e altamente atingível, o que fica evidenciado, sobretudo nos parâmetros propostos de ajustes, ganhos de margens, prazos e comissões sobre vendas, dentre outros.

26

## 7.2 Reestruturação Financeira

A reestruturação financeira se apresentou necessária na medida em que ficou evidente que somente a reestruturação operacional não seria suficiente para promover o saneamento financeiro da Empresa.

Após várias simulações chegou-se a um cenário básico contemplando a aplicação das condições abaixo sobre as dívidas da empresa.

### • Adequação da Dívida Existente:

A dívida da FORZA atingiu um volume extremamente elevado para o nível de caixa possível de ser gerado pela atividade nos próximos anos. Por esta razão, torna-se imprescindível uma redução da ordem de 48 % sobre o seu montante.

### • Carência:

Para que a empresa recupere a capacidade de financiamento do capital de giro, torna-se necessária uma carência para pagamento de Principal + Juros a partir da aprovação do Plano, até Dezembro de 2015. Os juros até esta data já estão incorporados ao saldo das respectivas dívidas.

### • Prazo de Amortização:

Até 108 meses, contados a partir do término do período de carência de Amortização do Principal.

## 7.3 Aspectos Relevantes das Projeções

As diretrizes de reestruturação operacional e financeira, como faturamento, custos e despesas, prazo de pagamento e custo da dívida atual, etc., evidenciados nos itens 7.1 e 7.2, integram o conjunto básico de premissas das projeções de longo prazo do Plano de Recuperação.

Abaixo destacamos outras premissas adotadas de igual relevância para que este Plano seja bem-sucedido, mas que não estão evidentes nos itens acima mencionados:

Quando da elaboração das projeções o balanço da data do pedido de recuperação ainda não estava fechado. Os saldos iniciais das principais contas patrimoniais tiveram por base a data de fechamento do balancete de Dezembro/2013, ajustados com base em informações gerenciais;



*Para efeito das projeções o valor inicial da dívida está líquido do total de recebíveis, conforme já citado no item 5 – Composição da Dívida;*

*Os recebíveis considerados pela administração da Empresa como de difícil recebimento, foram mantidos “congelados” ao longo do período das projeções, ou seja, não impactam o caixa, independente de haver alguma possibilidade de recuperação de futura de uma parte destes valores;*

*As projeções são feitas em moeda corrente, sem qualquer índice de correção, tanto de receitas como de despesas. No caso do faturamento, quando há crescimento, trata-se de crescimento real de volume de vendas.*

*As compras de serviços e de materiais serão pagas à vista até 31 de Dezembro de 2014 e com 30 dias à partir de janeiro de 2015;*

*As dívidas garantidas por duplicatas mercantis, constituídas antes da data de pedido da recuperação, estão sendo abatidas dos valores provenientes da pagamento destes títulos, ficando os eventuais saldos remanescentes das dívidas, sujeitos às condições da reestruturação financeira detalhada na item 7.2..;*

*No tocante às dívidas fiscais, de cerca de R\$ 5,2 milhões, está contemplada nas projeções a sua renegociação dentro dos programas disponibilizados pelos governos Federal, Estadual e ou Municipal, com perspectiva de parcelamento de no mínimo até 60 meses, com início de pagamento de principal a partir de janeiro de 2014, com correção pelos índices estabelecidos na legislação em vigor à época do parcelamento.*

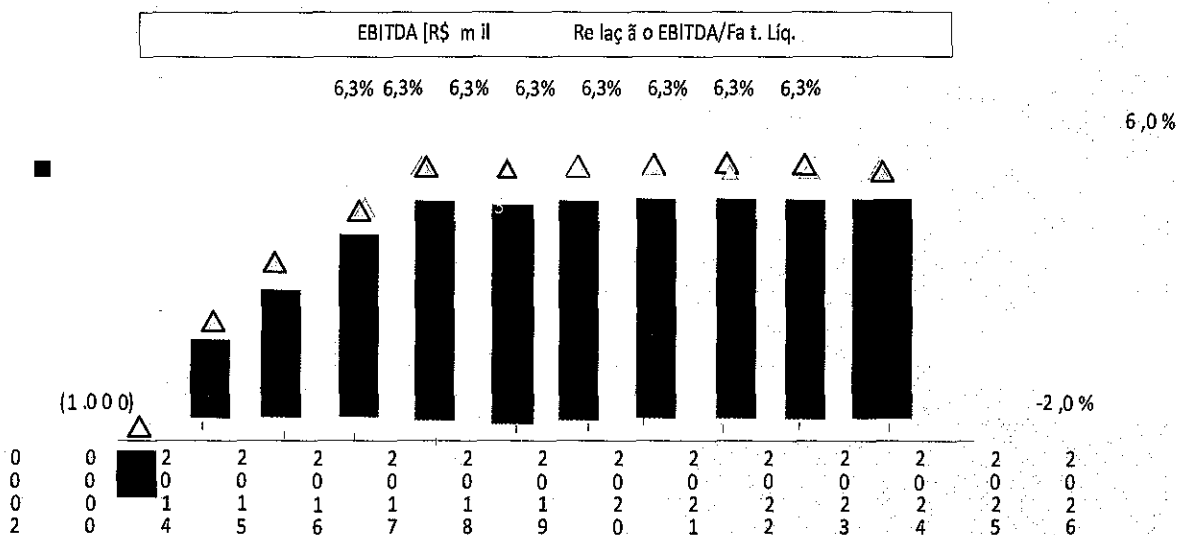
#### **7.4. Análise das Projeções**

*A reestruturação operacional tem como foco central uma significativa modificação no modus operandus da Empresa, conforme já abordado em detalhes no item 7. Esta modificação implica em uma redução do porte da empresa, conjugada com uma série de medidas de eficiência.*

*No gráfico seguinte, pode-se confirmar a melhora que ocorre em termos de margem EBITDA da atividade, que se torna possível pela conjugação de: i.) markup médio melhor (reflexo do mix de vendas e de compras) e, ii.) uma readequação de seus custos e despesas, compatibilizando-os ao tamanho e às características peculiares do negócio de distribuição, nos períodos projetados. As projeções financeiras capturam os efeitos cumulativos e conjugados das reestruturações operacional e financeira descritas nos tópicos anteriores.*



Gráfico: Evolução do EBITDA e margem EBITDA projetada



Nas várias simulações efetuadas ficou demonstrado, que apenas o reestruturação operacional não permitiria reverter a quadro atual de fragilidade e o alcance do saneamento definitivo da empresa, levando-a a uma situação insustentável de dívida (cerco de R\$ 20 milhões em 2013) e, por conseguinte, a um colapso geral e irreversível da FORZA.

A partir da adoção das premissas do reestruturação financeira, segundo os critérios sugeridos nos itens 7.2 e 7.3 que dependerá da concordância dos credores se chega a um cenário de viabilidade e de saneamento financeiro da empresa.

A principal razão desta redução gradativa no saldo da dívida, deriva da falta da geração líquido acumular valores superiores às despesas financeiras - ou seja, gerando um superávit anual, o qual vai sendo direcionado para a gradativa amortização da dívida pré-existente, evitando que a empresa substitua dívida "velha" por novos empréstimos, numa proporção insustentável.

(\*) = Geração Líquida é obtida a partir do EBITDA menos (-) as despesas financeiras das dívidas novas e antigas (-) menos os variações de IOG do período.

IOG = Investimento em Capital de Gira.

É certo, porém, que ao longo da execução do Plano, a FORZA terá ocasionais necessidades de recursos e irá captar novos empréstimos, cujo efeito sobre os despesas financeiras já está computado. Entretanto, para garantir a tomada destes novos financiamentos, deverá haver recebíveis disponíveis, o que deixa a administração tranquilo para assumir o risco de ter de recorrer novamente o crédito bancário, desde que lastreado por tais recebíveis.



A seguir apresentamos uma síntese do desempenho acumulado do FORZA ao longo do período compreendida pelas projeções financeiras, demonstrando a geração operacional e a destinação destes recursos para pagamento de juras e amortização de parcela da dívida atual.

#### HIGH LIGHTSPERÍODO

Abr.2014 a Abr.2027

|                              |              |        |
|------------------------------|--------------|--------|
| FATURAMENTO BRUTO            | 825.114.456  | 100,0% |
| GERAÇÃO EBITDA               | 7.303.300    | 4,5%   |
| DESPESAS (FIN. /IR/ OUTRAS)( | 23.432.942)  | -2,8%  |
| NECESSIDADE CAP. GIRO        | (401.632)    | 0,0%   |
| SALDO ANTES AMORTIZ.         | 13.468.726   | 1,6%   |
| AMORTIZ. DÍVIDA ATUAL        | (13.112.171) | -1,6%  |
| IR /OUTRAS DESP.             | (6.175.276)  | -0,7%  |
| NOVOS EMPRÉSTIMOS            | 6.246.093    | 0,8%   |
| SALDO FINAL                  | 427.372      | 0,1%   |

#### 7.5. Conclusão das Projeções

A análise das projeções resultantes da reestruturação operacional e financeira demonstra um cenário de viabilidade para o pagamento da dívida atual.

O esforço a ser despendido por todas as partes envolvidas é muito grande e exigirá forte empenho para que a execução deste Plano seja bem sucedida.

A administração da Empresa está engajada no esforço de promover a reestruturação operacional e já deu início ao processo de modificação visando redução de custos operacionais conforme detalhado nos itens 7.1.1, 7.1.2 e 7.1.3 - busca desta forma adequar-se ao novo patamar de receitas, custos e despesas conforme mencionado no item 7.1. Reestruturação Operacional.

Na que tange à Reestruturação Financeira, mencionada nos itens 7.2. e 7.3, a Administração da FORZA solicitou à RIO CONSULT BUSINESS SERVICES, para demonstrar aos credores a necessidade de sua adesão a este plano, para que seja bem sucedido.

#### 8. Proposta aos Credores

Como demonstrado no item 7.4 - Análise das Projeções - apesar da reestruturação operacional, que irá possibilitar significativa melhora das peças e redução de custos, aumentando a margem EBITDA para cerca de 7%, a dívida da Empresa progrediria para níveis extremamente elevadas, expandindo credores e empresário ao risco de falência pela não obtenção de crédito novo para substituição dos financiamentos atuais.

Tal constatação levou à necessidade de buscar uma adequação do passivo da Empresa, seja da ponta de vista de valor, prazo de amortização, ou de custo, não para eliminar, mas para minimizar a risco extremo que se apresentava. A afirmação de que não se trata de solução para eliminar, mas sim minimizar, está baseada no fato de que há limitações de ambas as partes envolvidas neste processo (credor e devedor), sobre a adesão e/ou contribuição individual para o saneamento da Empresa.



*A proposta que segue contempla extremo esforço do empresário e da Administração da FORZA no sentido de promover a ampla reestruturação operacional, para aumentar a geração de caixa; Impõe ainda ao empresário a necessidade de buscar novos recursos ao longo da execução do Plano.*

*Aos credores, a que se solicita é a redução do valor da Dívida, a alongamento do prazo de recebimento de seus créditos.*

*A proposta está segmentada por classes de Credores, conforme classificação estabelecido pela Lei 11.101/05. É importante destacar que quando da realização deste Plano, ainda não havia sido publicada a lista de credores e suas respectivas classes pelo Administrador Judicial. A classificação que norteou esta proposta é um exercício particular da FORZA em conjunto com a RIO CONSULT BUSINESS SERVICES, com base em informações fornecidas pela Empresa, conforme citado no Item 5 – Composição da Dívida, e não significa qualquer compromisso com a definição de classes.*

*Ao mesmo tempo, o fluxo de caixa a ser destinado ao pagamento dos credores será sempre o mesmo, o que significa dizer que alterações nas classes poderão resultar na necessidade de alongamento, ou na possibilidade de antecipação do pagamento global. A proposta contempla a diminuição do desconto solicitado para adequação do valor da dívida na hipótese de a empresa ser melhor do que aquela contemplada neste Plano.*

#### **8.1. PROPOSTA DE PAGAMENTO:**

##### **a) ASPECTOS GERAIS:**

*Os valores devidos aos credores serão pagos por meio de transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo credor, as quais deverão indicar o conta corrente bancário de sua titularidade para tal finalidade, em até 15 (quinze) dias antes da data de início dos pagamentos.*

*Em caso de não haver indicação da referida conta corrente, os valores ficarão disponíveis no departamento administrativo-financeiro da FORZA, na cidade de Jundiaí, no estado de São Paulo, pelo prazo máximo de até 05 (cinco) dias, contados a partir da data prevista para o pagamento.*

*Os valores não resgatados pelos credores após a referida prazo serão redirecionados para as operações da FORZA, devendo o credor solicitar novo agendamento junto ao departamento administrativo-financeiro para o devido recebimento do crédito. Não será considerado descumprimento do presente Plano de Recuperação Judicial, os pagamentos não realizados em função dos credores não terem informado suas respectivas contas correntes bancária e/ou não terem solicitado o novo agendamento.*

*Os depósitos recursais e eventuais bloqueios judiciais, até o limite de valor devido ao credor, lhes serão convertidos; todavia, o excedente será creditado a FORZA. Caso haja crédito remanescente devido ao credor, este será quitado conforme disposto a seguir na proposta de pagamento deste Plano de Recuperação Judicial.*

*No pagamento dos créditos não haverá incidência de qualquer encargo financeiro, mora, multas, correção monetária, penalidades e indenizações.*



#### **b) CREDORES CONCURSAIS:**

A seguir, passamos a apresentar as propostas de pagamento de cada classe de credores concursais deste Plano de Recuperação Judicial. Para um maior comprometimento e segurança dos critérios, a presente proposta de pagamento será dividida em faixas, quando aplicável, conforme descrito a seguir:

##### **Credores Trabalhistas até R\$ 30.000,00:**

Os credores trabalhistas serão quitados, sem deságio sobre o valor nominal do crédito e sem carência, em 12 (doze) parcelas mensais, iguais e consecutivas, sem a incidência de qualquer encargo, abatidas integralmente as multas por descumprimento de acordo, até o último dia útil do mês posterior à homologação deste Plano de Recuperação Judicial, estimada para o mês de Março/2014.

Considerando ser usual nas negociações entre a FORZA e os credores trabalhistas o pagamento em parcelas superiores a 12 (doze) meses; poderá ser celebrado acordo específico para pagamento em prazos superiores ao estipulado no presente plano, desde que haja anuência do respectivo credor trabalhista.

##### **Credores Trabalhistas acima de R\$ 30.000,01:**

Aos credores trabalhistas, cujos créditos superem R\$ 30.000,01, também não será aplicado qualquer deságio) sobre a parcela do valor nominal da dívida que exceder R\$ 50.000,00 (cinquenta mil Reais), que será paga, com carência de 06 (seis) meses, em 06 (seis) parcelas mensais, iguais e consecutivas, sem a incidência de qualquer encargo, abatidas integralmente as multas por descumprimento de acordo, até o último dia útil do mês posterior à homologação deste Plano de Recuperação Judicial, estimada para o mês de Março/2014.

##### **Credores com Garantias Reais:**

Aos credores titulares de Garantia Real será aplicada um deságio de 60% (sessenta por cento) sobre o valor nominal do crédito de cada titular. O saldo remanescente de 40% (dez por cento) será quitado em 120 (cento e vinte) parcelas mensais, iguais e consecutivas, após a carência de 30 (trinta) meses, sem a incidência de qualquer encargo, contados a partir da homologação deste Plano de Recuperação Judicial, tendo previsão inicial de pagamento para o mês de Junho/2016.

##### **Credores Quirografários até R\$ 5.000,00:**

Os credores quirografários, cujos créditos não superem R\$ 5.000,00, serão quitados, sem deságio sobre o valor nominal do crédito e sem carência, em 02 (duas) parcelas mensais, iguais e consecutivas, sem a incidência de qualquer encargo, até a último dia útil do mês posterior à homologação deste Plano de Recuperação Judicial, estimada para o mês de Abril/2014.

##### **Credores Quirografários de R\$ 5.000,01 a R\$ 20.000,00:**

Os credores quirografários, cujos créditos sejam de R\$ 5.000,01 a R\$ 20.000,00, serão quitados sem deságio sobre o valor nominal do crédito, em 12 (doze) parcelas mensais, iguais e consecutivas, após a carência de 06 (seis) meses, sem a incidência de qualquer encargo, a partir da mês subsequente ao da homologação deste Plano de Recuperação Judicial, tendo previsão inicial de pagamento para o mês de Julho/2014.



**Credores Quirografários de R\$ 20.000,01 a R\$ 50.000,00:**

Os credores quirografários, cujos créditos sejam de R\$ 20.000,01 a R\$50.000,00, serão quitados sem deságio sobre o valor nominal do crédito, em 36 (trinta e seis) parcelas mensais, iguais e consecutivas, após a carência de 14 (quatorze) meses, sem a incidência de qualquer encargo, a partir do mês subsequente ao da homologação deste Plano de Recuperação Judicial, tendo previsão inicial de pagamento para o mês de Março/2015.

32

**Credores Quirografários de R\$ 50.000,01 a R\$ 100.000,00:**

Aos credores quirografários, cujos créditos sejam de R\$ 50.000,01 a R\$100.000,00, será aplicado um deságio de 20% (vinte por cento) sobre o valor nominal do crédito. O saldo remanescente de 80% (oitenta por cento) será quitado em 60 (sessenta) parcelas mensais, iguais e consecutivas, após a carência de 24 (vinte e quatro) meses, sem a incidência de qualquer encargo, a partir do mês subsequente ao da homologação deste Plano de Recuperação Judicial, tendo previsão inicial de pagamento para o mês de Janeiro/2016.

**Credores Quirografários de R\$ 100.000,01 a R\$ 500.000,00:**

Aos credores quirografários, cujos créditos sejam de R\$ 100.000,01 a R\$500.000,00, será aplicado um deságio de 30% (trinta por cento) sobre o valor nominal do crédito. O saldo remanescente de 70% (setenta por cento) será quitado em 120 (cento e vinte) parcelas mensais, iguais e consecutivas, após a carência de 36 (trinta e seis) meses, sem a incidência de qualquer encargo, a partir do mês subsequente ao da homologação deste Plano de Recuperação Judicial, tendo previsão inicial de pagamento para o mês de Janeiro/2017.

**Credores Quirografários acima de R\$ 500.000,01:**

Aos credores quirografários, cujos créditos sejam de R\$ 500.000,01 ou mais, será aplicada um deságio de 40% (quarenta por cento) sobre o valor nominal do crédito. O saldo remanescente de 60% (sessenta por cento) será quitado em 120 (cento e vinte) parcelas mensais, iguais e consecutivas, após a carência de 36 (trinta e seis) meses, sem a incidência de qualquer encargo, a partir do mês subsequente ao da homologação deste Plano de Recuperação Judicial, tendo previsão inicial de pagamento para o mês de Janeiro/2017.

**c) PASSIVO TRIBUTÁRIO:**

Aos passivos tributários, considerando a inexistência de legislação específica, deferido pelas Fazendas Públicas (Federal, Estaduais e Municipais) e o Instituto Nacional do Seguro Social – INSS, sobre as condições de parcelamento dos créditos tributários do devedor em recuperação judicial, bem como considerando o disposto nos §§ 3o e 4o do Art. 155-A do Código Tributário Nacional, será oportunamente requerido, administrativamente, o que segue:

i. Aos débitos federais, inscritos na Secretaria da Receita Federal - SRF e na Procuradoria Geral da Fazenda Nacional - PGFN, parcelamento em iguais condições às concedidas por meio da Medida Provisória 470, emitida pela SRF em 13 de outubro de 2009.





DEMONSTRATIVO DO FLUXO DE CAIXA DE PAGAMENTOS AOS CREDORES CONCURSAIS POR CLASSE - 2014 a 2020

| DESCRIÇÃO                                       | 2014              | 2015              | 2016              | 2017              | 2018              | 2019              | 2020              | SUB TOTAL<br>2014 A 2020 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|
| <b>Classe I - Credores Trabalhistas</b>         |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                          |
| Até R\$ 30.000,00                               | 47.534,43         | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | 47.534,43                |
| Acima de R\$ 30.000,01                          | 165.559,97        | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | 165.559,97               |
| <b>Total do Fluxo de Pagamentos - Classe I</b>  | <b>213.094,40</b> | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | <b>213.094,40</b>        |
| <b>Classe II - Credores com Garantia Real</b>   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                          |
| Todos os Credores                               | -                 | -                 | 335.926,32        | 575.873,69        | 575.873,69        | 575.873,69        | 575.873,69        | 2.639.421,08             |
| <b>Total do Fluxo de Pagamentos - Classe II</b> | -                 | -                 | <b>335.926,32</b> | <b>575.873,69</b> | <b>575.873,69</b> | <b>575.873,69</b> | <b>575.873,69</b> | <b>2.639.421,08</b>      |
| <b>Classe III - Credores Quirografários</b>     |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                          |
| Até R\$ 5.000,00                                | 58.599,85         | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | 58.599,85                |
| De R\$ 5.000,01 até R\$ 20.000,00               | 28.051,97         | 56.103,94         | 28.051,97         | -                 | -                 | -                 | -                 | 112.207,88               |
| De R\$ 20.000,01 até R\$ 50.000,00              | -                 | 50.794,50         | 76.191,75         | 76.191,75         | 25.397,25         | -                 | -                 | 228.575,25               |
| De R\$ 50.000,01 até R\$ 100.000,00             | -                 | -                 | 23.049,32         | 23.049,32         | 23.049,32         | 23.049,32         | 23.049,33         | 115.246,61               |
| De R\$ 100.000,01 até R\$ 500.000,00            | -                 | -                 | -                 | 68.508,07         | 68.508,07         | 68.508,07         | 68.508,07         | 274.032,28               |
| Acima de R\$ 500.000,00                         | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                        |
| <b>Total Fluxo de Pagamentos - Classe III</b>   | <b>86.651,82</b>  | <b>106.898,44</b> | <b>127.293,04</b> | <b>167.749,14</b> | <b>116.954,64</b> | <b>91.557,39</b>  | <b>91.557,40</b>  | <b>788.661,87</b>        |
| <b>TOTAL DO FLUXO DE PAGAMENTOS</b>             | <b>299.746,22</b> | <b>106.898,44</b> | <b>463.219,36</b> | <b>743.622,83</b> | <b>692.828,33</b> | <b>667.431,08</b> | <b>667.431,09</b> | <b>3.641.177,35</b>      |


**DEMONSTRATIVO DO FLUXO DE CAIXA DE PAGAMENTOS AOS CREDITORES CONCURSAIS POR CLASSE - 2021 a 2027**

| DESCRIÇÃO  | 2021              | 2022              | 2023              | 2024              | 2025              | 2026              | 2027 | SUB TOTAL<br>2021 A 2027 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------|--------------------------|
| <b>Classe I - Credores Trabalhistas</b>          |                   |                   |                   |                   |                   |                   |      |                          |
| Até R\$ 30.000,00                                | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -    | -                        |
| Acima de R\$ 30.000,01                           | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -    | -                        |
| <b>Total do Fluxo de Pagamentos - Classe I</b>   | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -    | -                        |
| <b>Classe II - Credores com Garantia Real</b>    |                   |                   |                   |                   |                   |                   |      |                          |
| Todos os Credores                                | 575.873,69        | 575.873,69        | 575.873,69        | 575.873,69        | 575.873,69        | 239.947,35        | -    | 3.119.315,80             |
| <b>Total do Fluxo de Pagamentos - Classe II</b>  | <b>575.873,69</b> | <b>575.873,69</b> | <b>575.873,69</b> | <b>575.873,69</b> | <b>575.873,69</b> | <b>239.947,35</b> | -    | <b>3.119.315,80</b>      |
| <b>Classe III - Credores Quirografários</b>      |                   |                   |                   |                   |                   |                   |      |                          |
| Até R\$ 5.000,00                                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -    | -                        |
| De R\$ 5.000,01 até R\$ 20.000,00                | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -    | -                        |
| De R\$ 20.000,01 até R\$ 50.000,00               | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -    | -                        |
| De R\$ 50.000,01 até R\$ 100.000,00              | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -    | -                        |
| De R\$ 100.000,01 até R\$ 500.000,00             | 68.508,07         | 68.508,07         | 68.508,07         | 68.508,07         | 68.508,07         | 68.508,06         | -    | 411.048,41               |
| Acima de R\$ 500.000,00                          | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -                 | -    | -                        |
| <b>Total do Fluxo de Pagamentos - Classe III</b> | <b>68.508,07</b>  | <b>68.508,07</b>  | <b>68.508,07</b>  | <b>68.508,07</b>  | <b>68.508,07</b>  | <b>68.508,06</b>  | -    | <b>411.048,41</b>        |
| <b>TOTAL DO FLUXO DE PAGAMENTOS</b>              | <b>644.381,76</b> | <b>644.381,76</b> | <b>644.381,76</b> | <b>644.381,76</b> | <b>644.381,76</b> | <b>308.455,41</b> | -    | <b>3.530.364,21</b>      |



## **8.2. Utilização de garantias líquidas p/abatimento das Dívidas:**

*Aos credores titulares de garantias reais e de liquidez imediata, tais como duplicatas mercantis emitidas pela empresa, a proposta é que tais valores sejam usadas para a imediata redução da dívida existente com a respectivo credor detentor de tais garantias .*

## **8.3. Perfil de Pagamento:**

### **8.3.1. Credores Quirografários e com Garantia Real:**

*Aos Credores Quirografários e com Garantia Real, a Empresa propõe o pagamento de acordo com o esquema abaixo:*

*Adequação do valor da Dívida: Redução de 48% sobre o saldo em 31 de dezembro de 2013, assim como abatidas as parcelas fixas que serão pagas no ano de 2016.*

*Todo o esquema de apuração de juros e pagamento de principal e juros está montado como se a dívida tivesse um desconto na data de partida (dezembro de 2013). Entretanto, esse desconto terá sua eficácia condicionada à amortização da última parcela da dívida renegociada com os credores, de modo que se mantenha o estado atual dos créditos, caso não seja cumprida o plano de recuperação;*

*Prazo de Amortização: Em 108 meses, contadas a partir da término da período de carência de amortização da Principal, em parcelas calculadas proporcionalmente sobre o saldo devedor de cada crédito, calculado a partir da respectiva curva gráfica a ser elaborada para acompanhamento por cada credor*

### **8.3.2. Credores Trabalhistas**

*A empresa tem mantido o pagamento de salários em dia.*

*A classe de credores trabalhistas refere-se àqueles trabalhadores demitidos no âmbito da adequação de custas e despesas que vem ocorrendo desde o segundo semestre da ana passado.*

*Conforme demonstrado no capítulo 5, a dívida com esta classe representa 0,22 % da dívida total e embora esteja toda negociada através de acordos individuais, julgados e homologados na justiça trabalhista, cabe a equalização entre cada uma.*

*Ao mesmo tempo a direção da empresa entende que aos trabalhadores deva ser pedida contribuição mínima e propõe o pagamento da dívida existente, a partir da data do deferimento da pedido de recuperação, em uma parcela, considerando-se como adiantamentos os valores já liquidados e que serão automaticamente compensados a partir da aprovação da AGC e homologação judicial do Plano de Recuperação.*

*De fato, pagamentos realizadas são consideradas adiantamentos, a serem abatidos das parcelas restantes de forma proporcional.*



#### **8.4. Readequação do Valor da Dívida**

A disponibilidade de caixa para amortização pode vir a ser afetada positivamente ao longo da execução do Plano no caso do desempenho ser superior àquele previsto. A FORZA oferece a todos os credores a possibilidade de redução do desconto concedido (conforme solicitado no item que trata da Adequação do Valor Dívida), no caso disto vir a ocorrer.

Os recursos serão destinados conforme abaixo:

\_ 80% dos recursos serão destinados a todos os credores que ainda estiverem submetidos ao Plano de Recuperação na momento da apuração, independente da classe a que pertençam, na proporção de seus créditos;

\_ 20% dos recursos serão destinados para atualização dos sistemas de administração e gestão da empresa;

\_ A apuração dos valores será realizada ao final de cada ano civil, ocorrendo a primeira apuração no ano seguinte ao da homologação do Plano de Recuperação e os recursos serão pagos 3 meses a apuração.

Caso o Comitê de Credores venha a ser instalado, este poderá fazer o controle da destinação dos recursos.

#### **8.5. Novação das dívidas dos coobrigados:**

A aprovação do Plano acarretará, por força do disposto na art. 59 da Lei nº 11.101/05, a novação das dívidas sujeitas à Recuperação.

Da mesmo modo, as garantias pessoais dos garantidores, prestadas na qualidade de avalistas, fiadores, coobrigados ou devedores solidários, serão também novadas nas mesmas condições que a dívida da FORZA, permanecendo íntegras as garantias, mas ficando toda a dívida sujeita ao mesmo cronograma de pagamentos constante do Plano aprovado.

#### **8.6. Disposição dos cotistas atuais para associações ou venda das cotas**

Os cotistas atuais, como prova de seu empenho na preservação da Empresa, dos empregos gerados e dos interesses dos credores, manifestam sua intenção em identificar investidores financeiros ou estratégicos, que possam vir a viabilizar e/ou agilizar a execução do Plano de Recuperação.

#### **8.7. Proposta Alternativa**

##### **Conversão da Dívida, Cisão e Arrendamento**

a.) Cisão parcial da FORZA Ltda. criando a FORZA S/A, com transferência de parcela do Patrimônio da primeira, qual seja: marcas, patentes, fundo de comércio, sistemas, registros de produtos, licenças, ativos livres e desembaraçados, sem sucessão de qualquer ordem, conforme previsão do artigo 60 da Lei 11.101/05.

b.) A FORZA S/A terá como objetivo social a operação na seguimento de vendas e serviços na área de produtos cerâmicos refratários em geral, podendo inclusive participar de outras sociedades congêneres ou não, na qualidade de sócia quotista e ou acionista.



c.) O valor do empresa poro fins de conversão dos créditos em ações será de 7 vezes o EBITDA projetado.

d.) A FORZA S.A pagará à FORZA Ltda, valor a ser determinado se e quando os atuais credores da FORZA Ltda optarem por se tornarem futuros sócios da FORZA S/A, de modo que a FORZA Ltda. possa fazer face ao passivo remanescente e mantenha suas atividades com o porte do negócio que não for transferido para a FORZA S/A, o que, obviamente, dependerá da pré-disposição dos seus respectivos credores em se tornarem sócios da unidade isolada a ser constituída.

37

## 9. DISPOSIÇÕES FINAIS

O objetivo do Plano de Recuperação Judicial (PRJ), prevista na Lei 11.105/2005, é permitir que as empresas em dificuldades financeiras mantenham suas atividades, cumpram sua função social, gerem empregos e renda, de modo que retomem e/ou reforcem suas operações na economia.

Em função disto, entende-se que os benefícios alcançados serão revertidos em prol da sociedade, não sendo exclusivos dos administradores, credores e funcionários da FORZA.

O histórico da FORZA e o expiação das causas que levaram a empresa a crise, nos sugere a conclusão de que o presente Plano de Recuperação Judicial será inócuo, caso as medidas aqui elencadas e os meios sugeridos não forem seguidos e cumpridas.

É importante destacar que o presente Plano de Recuperação Judicial está embasado em premissas e expectativas futuras, que muita embora sejam realistas, não é possível garantir que ocorram da mesma forma. Assim, caso as projeções não se confirmem (por superestimação ou subestimação), será necessária a revisão destas para adequação a nova realidade econômica-financeira do momento e ao plano de pagamento proposto acima.

A necessidade de recomposição do caixa da FORZA e a liquidação de seu passivo junto aos seus credores reforçam a proposição de início dos pagamentos e redução da dívida; bem como, a não incidência de juros, mora, multas, correção monetária, penalidades e indenizações.

No hipótese de atraso do cumprimento de qualquer parcela do Proposta de Pagamento (8.2 supra), por prazo superior a 90 (noventa) dias, será realizada Assembleia Geral de Credores para deliberar-se sobre a modificação do Plano de Recuperação Judicial ou convocação da recuperação judicial em falência.

Este plano e todas as obrigações citadas, serão regidos, e interpretados, de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil.

Após o prazo legal de 02 (dois) anos, contados a partir da homologação judicial, e sem o descumprimento do exposto no presente PRJ, a FORZA poderá requerer ao Juízo a extinção do processo.

Por fim, a diretoria da FORZA entende que a recuperação econômico-financeira da empresa passa pela reestruturação das operações, como forma de manter a geração de riquezas, tributos, empregos, melhora do valor econômico e qualidade dos ativos e, não obstante, a quitação dos credores concursais, nos termos e condições apresentadas e aprovadas.



Par fim, a diretoria da FORZA entende que a recuperação econômica-financeira da empresa passa pela reestruturação das operações, coma farma de manter a geração de riquezas, tributas, empregas, melhora do valor ecanômica e qualidade dos ativos e, nãa abstante, a quitação dos credares concursais, nas termos e candições apresentadas e aprovadas.

#### 8. ANEXOS

Anexo 1 – Relaçãa de Credores Trabalhistas até R\$ 30.000,00

Anexo 2 – Relaçãa de Credores Trabalhistas acima de R\$ 30.000,01

Anexo 3 – Relaçãa de Credares com Garantia Real

Anexo 4 – Relaçãa de Credares Quiragrafários até R\$ 5.000,00

Anexo 5 – Relaçãa de Credores Quiragrafários entre R\$ 5.000,01 e R\$ 20.000,00

Anexo 6 – Relaçãa de Credores Quiragrafárias entre R\$ 20.000,01 e R\$ 50.000,00

Anexo 7 – Relaçãa de Credares Quirografárias entre R\$ 50.000,01 e R\$ 100.000,00

Anexo 8 – Relaçãa de Credares Quiragrafários entre R\$ 100.000,01 e R\$ 500.000,00

Anexo 9 – Relaçãa de Credares Quiragrafários acima de R\$ 500.000,01

38

Assim a pós o cumprimento das artigos 61 e 63 da Lei nº 11.101/2005, empresa FORZA DO BRASIL LTDA, compramete-se a honrar cam todos os seus compromissas no prazo e na forma de seu PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL – PRJ, devidamente homologado.

É o relatório,

Jundiaí – SP, 08 de Abril de 2014

JOSE CARLOS FAZION  
Sócio

FORZA DO BRASIL LTDA  
Em Recuperação Judicial

JORGE DOS SANTOS  
Sócio

RIO CONSULT BUSINESS SERVICES – Serviços de Assessoria Empresarial e Buracrática Ltda  
RICARDO GONÇALVES DE OLIVEIRA

THIAGO TOLEDO CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA  
THAGO ANDRADE BUENO DE TOLEDO

WANDER LOPES  
OAB/SP-57.796

RIO CONSULT BUSINESS SERVICES

**NOTA DE ESCLARECIMENTO:**

*A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela Empresa RIO CONSULT BUSINESS SERVICES – Serviços de Assessoria Empresarial e Burocrática Ltda, na elaboração deste Plano de Recuperação, deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela FORZA.*

*As informações e premissas alimentaram o modelo de projeções financeiras da empresa RIO CONSULT BUSINESS SERVICES, indicando o potencial de geração de caixa da Empresa e, conseqüentemente, sua capacidade de amortização da dívida.*

*Deve-se notar que o estudo de viabilidade econômico-financeira, que fundamentou a análise dos resultados previstos para a FORZA, contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação. As projeções para o período compreendido entre 2014 e 2027 foram realizadas a partir de informações históricas da Empresa, e das expectativas da Administração em relação ao comportamento do mercado, preços, estrutura de custos e valores de dívidas. Assim, as mudanças imprevistas na conjuntura econômica nacional e externa, bem como no comportamento das proposições consideradas, repercutirão nos resultados apresentados neste trabalho. A RIO CONSULT BUSINESS SERVICES não assume qualquer responsabilidade pela efetiva realização das premissas adotadas na confecção do Plano Financeiro, bem como dos resultados previstos no mesmo.*

*RIO CONSULT BUSINESS SERVICES – Serviços de Assessoria Empresarial e Burocrática Ltda*


**ANEXO 01 - RELAÇÃO DE CREDORES TRABALHISTAS ATÉ R\$ 30.000,00**
**Créditos Legislação Trabalhista - CLASSE I**

| CLASSIFICAÇÃO | NOME                       | CPF/ME | VALOR DEVIDO     |
|---------------|----------------------------|--------|------------------|
| Trabalhista   | Antônia Izaquiel Teixeira  | 0      | 5.661,88         |
| Trabalhista   | Jose Almeida Fernandes     | 0      | 4.989,62         |
| Trabalhista   | Luiz Carlos Estravini      | 0      | 6.612,25         |
| Trabalhista   | Sidnei Pinheira            | 0      | 5.044,09         |
| Trabalhista   | Valdelio de Souza Gançaves | 0      | 26.226,59        |
| <b>TOTAL</b>  |                            |        | <b>47.534,43</b> |

**ANEXO 02 - RELAÇÃO DE CREDORES TRABALHISTAS ACIMA DE R\$ 30.000,01**

| CLASSIFICAÇÃO | NOME                    | CPF/ME         | VALOR DEVIDO      |
|---------------|-------------------------|----------------|-------------------|
| Trabalhista   | Jase Fernando Fantanesi |                | 31.733,40         |
| Trabalhista   | Jaña Getúlio Chaves     | 006.512.528-22 | 75.413,85         |
| Trabalhista   | Nelson Tareta Del Rey   |                | 58.412,72         |
| <b>TOTAL</b>  |                         |                | <b>165.559,97</b> |





**Anexo 3 – Relação de Credores com Garantia Real**

**Créditos de Instituições Financeiras - CLASSE II**

| NOME                                       | VALOR               |
|--|---------------------|
| Banco do Brasil S/A – CT 308.102.250       | 196.119,30          |
| Banco do Brasil S/A – CT 308.102.546       | 3.074.780,84        |
| Banco do Brasil S/A – CT 308.102.556       | 766.523,05          |
| Banco Safra S/A – Conta Empréstimo 508.867 | 248.408,15          |
| Banco Santander CNR 3347203/1070           | 298.623,45          |
| Caixa Econômica Federal – c/v 770-1        | 93.247,71           |
| BV Financeira S/A                          | 14.788,50           |
| Banco Itau S/A - CT 84.416-8               | 436.024,57          |
| Banco Itau S/A – CT 02.317.051-7           | 266.798,00          |
| <b>TOTAL GERAL</b>                         | <b>5.758.736,85</b> |

**Instituições Financeiras - Leasing**

| NOME   | VALOR            |
|--|------------------|
| LSG – Leasing Convencional PJ – Banco do Brasil S/A – CT 219.557       | 33.130,33        |
| PSI - Finame Empresarial – Impianti – Banco do Brasil S/A – CT 4000693 | 27.876,65        |
| <b>TOTAL GERAL</b>   | <b>61.006,98</b> |


**Anexo 4 – Relação de Credores Quirografários até R\$ 5.000,00**
**Créditos quirografários, com privilégio especial, privilégio geral e subordinados  
CLASSE III**

| NOME   | VALOR            |
|--|------------------|
| Bandeirante Química Ltda                         | 492,00           |
| Brentag Química Brasil Ltda                      | 2.180,00         |
| Boreto & Cardoso Ltda                            | 4.010,00         |
| Ceramicolor Industria Refratarario Devilla Ltda  | 4.631,26         |
| CNG Comercial Gases Ltda                         | 80,00            |
| Comercial Automotiva S/A                         | 970,00           |
| Cuba Comercio de Metais e Artefatos Ltda         | 674,00           |
| Dexan Embalagens de Papelão Ltda                 | 4.182,80         |
| Fair Corretora de Cambio S/A                     | 1.389,20         |
| Garcia & Silva Materiais de Construção Ltda      | 1.758,00         |
| Grilo e Irmão Ltda                               | 780,00           |
| IPD Industria de Produtos Descartáveis Ltda      | 1.204,00         |
| IW Transportes Rodoviários Ltda                  | 2.280,00         |
| Jaguar indústria e Comercio de Plasticos         | 3.382,14         |
| Jundipar Parafusos e Ferramentas Ltda            | 332,13           |
| Labysth Produtos para Laboratorio Ltda           | 3.598,80         |
| Madeiraira Finamore Ltda                         | 3.312,00         |
| Pereira e Freitas Fixações e Ferramentas Ltda    | 1.373,40         |
| Refratários Cumbica Ltda                         | 945,00           |
| Robson Jose Cabonari                             | 1.966,66         |
| Rosangela Aparecida Melle Ruzalem ME             | 2.561,55         |
| So Sal Anfamar Comercio de Alimentos             | 3.780,00         |
| Tegape Importação e Comercio de Tecnicos Ltda    | 2.284,50         |
| Termoplac Industria e Comercio de Plasticos Ltda | 920,00           |
| Terra Mater Industria e Comercio Ltda            | 1.940,00         |
| Ulpiano de São Paulo Comercial                   | 4.500,00         |
| Var Insumos Ltda                                 | 1.432,60         |
| Vitória Comercio de Alimentos Ltda               | 1.639,81         |
| <b>TOTAL GERAL</b>                               | <b>58.599,85</b> |



**Anexo 5 – Relação de Credores Quirografários entre R\$ 5.000,01 e R\$ 20.000,00**

**Créditos quirografários, com privilégio especial, privilégio geral e subordinados**

43

**CLASSE III**

| <b>NOME</b>                                      | <b>VALOR</b>      |
|--|-------------------|
| Alfa Trend Industria e Comércio Ltda             | 10.285,00         |
| Atomização de Metais Omega Ltda                  | 8.184,80          |
| Cia Ultragas S/A                                 | 8.784,68          |
| Eurocolor Indústria e Comércio de Zirconio       | 5.066,16          |
| Ferro Enamel do Brasil Indústria e Comércio Ltda | 7.495,00          |
| Helager Indústria e Comércio de Abrasivos Ltda   | 10.860,00         |
| Inbra Indústria e Comércio de Metais Ltda        | 6.920,00          |
| Kerneos do Brasil Produtos e Comércio Ltda       | 13.676,24         |
| Minasolo Comércio e Representações Ltda          | 7.500,00          |
| Teresinha F Aricete Vinhedo ME                   | 5.960,00          |
| Uma Prosil Usina Nova America Ltda               | 8.400,00          |
| Usinagem Hoffmann Ltda                           | 6.239,00          |
| Vival Comércio de Tintas Ltda                    | 12.837,00         |
| <b>TOTAL GERAL</b>                               | <b>112.207,88</b> |



**Anexo 6 – Relação de Credores Quirografários entre R\$ 20.000,01 e R\$ 50.000,00**

**Créditos quirografários, com privilégio especial, privilégio geral e subordinados**

**CLASSE III**

| <b>NOME</b>                       | <b>VALOR</b>      |
|-----------------------------------|-------------------|
| Almatis do Brasil Ltda            | 46.478,44         |
| Banco Bradesco S/A - C/C 67.691-8 | 33.103,19         |
| CE Minerals                       | 47.519,67         |
| Datong Eagle Energy               | 29.567,62         |
| Mineração Curimbaba Ltda          | 23.564,67         |
| Unifrax Brasil Ltda               | 48.341,66         |
| <b>TOTAL GERAL</b>                | <b>228.575,25</b> |

**Anexo 7 – Relação de Credores Quirografários entre R\$ 50.000,01 e R\$ 100.000,00**

**Créditos quirografários, com privilégio especial, privilégio geral e subordinados**

**CLASSE III**

| <b>NOME</b>                     | <b>VALOR</b>     |
|---------------------------------|------------------|
| Ceramica Nevio Terzi Ltda       | 64.411,20        |
| Treibacher Schleifmittel Brasil | 50.834,41        |
| Banco Itau 5/A - c/c 74.985-4   | 71.203,47        |
| <b>TOTAL GERAL</b>              | <b>115245,61</b> |



**Anexo 8 – Relação de Credores Quirografários entre R\$ 100.000,01 e R\$ 500.000,00**

**Créditos quirografários, com privilégio especial, privilégio geral e subordinados**

**CLASSE III**

| NOME   | VALOR             |
|--|-------------------|
| Banco Safra S/A – C/C 19.454-5               | 260.250,71        |
| Banco Santander S/A – C/C 13 000182-8        | 114.435,79        |
| Fortune Resources (HK) CO. Limited           | 199.516,97        |
| Vipel Comércio de Embalagens e Máquinas Ltda | 110.877,22        |
| <b>TOTAL GERAL</b>                           | <b>685.080,69</b> |

**CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS**

**RECEITA ESTADUAL**

| NOME   | VALOR             |
|--|-------------------|
| ICMS PARCELADO - SALDO DEVEDOR EM 31/12/2013 |                   |
| GARE - ICMS A RECOLHER DA MATRIZ             | 650.805,32        |
| GARE - ICMS A RECOLHER FILIAL                |                   |
| <b>TOTAL GERAL</b>                           | <b>650.805,32</b> |

**RECEITA FEDERAL**

| NOME                   | VALOR               |
|------------------------|---------------------|
| PIS - PARCELADO        | 93.452,01           |
| COFINS - PARCELADO     | 1.022.175,37        |
| IRPJ - PARCELADO       | 346.254,89          |
| CSLL - PARCELADO       | 111.684,59          |
| IPI - PARCELADO        | 611.684,59          |
| <b>TOTAL PARCELADO</b> | <b>2.185.148,74</b> |
| COFINS - DEVIDO        | 168.252,86          |
| PIS - DEVIDO           | 52.395,18           |
| IPI - DEVIDO           | 957.140,05          |
| IRPJ - DEVIDO          | 144.404,05          |
| CSLL - DEVIDO          |                     |
| <b>TOTAL DEVIDO</b>    | <b>1.322.192,14</b> |
| <b>TOTAL GERAL</b>     | <b>3.507.340,88</b> |



## PREVIDENCIA SOCIAL

| NOME               | VALOR            |
|--------------------|------------------|
| GPS - INSS         | 12.985,39        |
| <b>TOTAL GERAL</b> | <b>12.985,39</b> |

## PREFEITURA MUNICIPAL DE JUNDIAÍ

| NOME               | VALOR            |
|--------------------|------------------|
| DAMSP              |                  |
| ISS                | 11.931,74        |
| <b>TOTAL GERAL</b> | <b>11.931,74</b> |

## ENCARGOS SOCIAIS - CAIXA ECONOMICA FEDERAL

| NOME               | VALOR           |
|--------------------|-----------------|
| FGTS               | 1.522,88        |
| <b>TOTAL GERAL</b> | <b>1.522,88</b> |