



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL





PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

PERFIPAR S/A MANUFATURADOS DE AÇO

**NO ÂMBITO DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO
JUDICIAL**

**JUÍZO DA 2ª VARA DE FALÊNCIAS E RECUPERAÇÃO JUDICIAL DA
COMARCA DE CURITIBA-PR
PROCESSO Nº. 0012080-17.2014.8.16.0185**

AGOSTO - 2014





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

Art. 47, Lei 11.101/2005



SUMÁRIO

1 – SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL.....	7
1.1 – Comentários iniciais	7
1.2 - Das medidas e objetivos básicos do plano	8
2 - A HISTÓRIA E APRESENTAÇÃO DA “PERFIPAR”	11
2.1 - A nossa história.....	11
2.2 – Estrutura “PERFIPAR”	19
2.2.1 - Fábrica de Colombo - PR.....	19
2.2.2 - Fábrica de Rolândia - PR.....	20
2.2.3 - Filiais	20
2.2.3 - Equipe	24
2.3 - Estrutura societária.....	24
2.4 - Organograma da “PERFIPAR”	25
2.5 - Missão.....	26
2.6 - Visão.....	26
2.7 - Política de qualidade.....	26
2.8 – Valores.....	26
2.9 - Certificações.....	26
3 - HISTÓRICO DO FATURAMENTO DA EMPRESA	29
4 - DADOS DA ÁREA COMERCIAL.....	31
4.1 - Produtos comercializados pela “PERFIPAR”	31
4.1.1 – Tubos	31
4.1.2 – Laminados.....	31
4.1.3 – Linha Eurocerk.....	32
4.1.4 – Perfis.....	33
4.1.5 – Silos	34
4.1.6 – Defensas Rodoviárias	38
4.1.7 – Ferramentas e Acessórios	38
4.2 - Área de atuação comercial.....	39
4.3 - Segmentação das vendas	40





5 - ASPECTOS SOCIAIS E AMBIENTAIS DA "PERFIPAR"	41
5.1 - Aspectos sociais	41
5.2 - Aspectos ambientais	42
6 - ANÁLISE DE MERCADO	44
6.1 - Cenário macroeconômico	44
6.2 - A economia brasileira e seu crescimento econômico	47
6.3 - O mercado de trabalho	48
6.4 - Inflação e juros básicos	49
6.5 - Desempenho do setor de Aço no Brasil	51
6.6 - Balança comercial do setor	51
6.7 - Mercado externo do setor	54
6.8 - Perfil do setor	55
6.9 - Perspectivas para o setor	56
6.10 - Perspectivas da PERFIPAR	57
7 - CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO DA "PERFIPAR"	58
7.1 - Fatores externos	58
7.1.1 - Valorização do preço do minério de ferro combinado com a desvalorização do real frente ao dólar	58
7.1.2 - Recorrência a bancos e elevado custo financeiro	58
7.1.3 - Redução das linhas de crédito	60
7.1.4 - Reajustes de mão de obra superiores à inflação	60
7.1.5 - Política tributária	60
7.2 - Fatores internos	61
7.2.1 - Aumento Endividamento	61
7.2.2 - Aumento dos custos financeiros por descontos e antecipações de recebíveis	62
7.2.3 - Centralização fábrica de tubos	62
7.2.4 - Concentração de fornecedores	63
7.2.5 - Inadimplência com fornecedores e aumento de spreads de compra	63
7.2.6 - Abastecimento inconstante por parte da Usiminas	63
7.2.7 - Estratégia de crescimento	64





8 - DA REESTRUTURAÇÃO DA “PERFIPAR” (art. 53 da LRE)	65
8.1 - Medidas já adotadas ou em fase de implementação pela administração	65
8.1.1 - Gestão Industrial	65
8.1.2 - Gestão da área comercial	66
8.1.3 - Gestão da área financeira	68
8.1.5 - Redução de despesas administrativas, comerciais e industriais	68
8.1.6 - Renegociação dos créditos não sujeitos a recuperação judicial	68
9 - DAS PREMISSAS ECONÔMICAS FINANCEIRAS ADOTADAS NESTE PLANO (Art. 53, II, da LRE)	69
9.1 - Viabilidade econômica	69
9.2 - Premissas utilizadas para as projeções financeiras	70
10 - MARCA “PERFIPAR”	72
10.1 - Capital intangível – A marca “PERFIPAR”	72
10.2 - Capital tangível	72
11 - CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES	74
12 - DO PAGAMENTO AOS CREDORES	75
12.1 - Pagamento aos credores – Trabalhistas	75
12.1.1 - Credores trabalhistas da lista atual	75
12.1.2 - Credores trabalhistas que tiverem seus créditos reconhecidos e habilitados após a elaboração da 2ª relação geral de credores	76
12.1.3 - Encargos sociais	76
12.2 - Pagamento aos credores – Quirografários	76
12.2.1 – Pagamento ao Credor Essencial - USIMINAS	77
12.3 - Outras considerações sobre as propostas de pagamento a credores	78
12.4 - Créditos quirografários reconhecidos após a segunda relação de credores divulgada pelo Administrador Judicial	79
12.5 - Demonstrativo de pagamento a credores	79
12.6 - Prazos para pagamento	80
12.7 - Impostos	80
13 - VENDA DE ATIVOS	82
14 - OUTROS MEIOS DE RECUPERAÇÃO	84





15 - ALTERAÇÕES DO PLANO, PERMISSÕES E CONVOCAÇÃO DE NOVA ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES 85

16 - OUTROS EFEITOS INERENTES À APROVAÇÃO DO PLANO..... 86

16.1 - Suspensão das ações de recuperação de crédito 86

16.2 - Novação da dívida..... 86

16.3 - Suspensão da publicidade dos protestos 86

16.4 - Pagamento aos credores ausentes ou omissos: 87

16.5 - Descumprimento do plano 87

17 - DA FALÊNCIA 88

18 - RESUMO “CONCLUSÃO” 90



1 – SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL

1.1 – Comentários iniciais

A Lei nº. 11.101/2005 traz em seu Art. 47 a essência da recuperação judicial de empresas, ou seja, visa à manutenção do negócio e do emprego dos trabalhadores, bem como o pagamento dos créditos devidos.

Assim, nos termos do art. 53, da referida Lei a empresa **PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO**, sociedade empresária, inscrita no CNPJ/MF sob o nº. 95.816.963/0001-74, com **sede** a Rua Fagundes Varela, nº 2.041, Bacacheri, Curitiba, Estado do Paraná, CEP: 82.520-040, e suas filiais localizadas à: **Filial Rolândia** - Avenida Itamaraty, nº 2.200 A, Parque Industrial, Rolândia, Estado do Paraná, CEP: 86.600-000, **Filial Quatro Barras** - Rua Hugo Creplive Filho, nº 693, Centro Industrial, Quatro Barras, Estado do Paraná, CEP: 83.420-000, **Filial Colombo** - Rua Ivan Luiz Coelho, nº 273, Palmital, Colombo, Estado do Paraná, CEP: 83.413-125, **Filial Colombo** - Rua Pedro do Rosário, 2809, Vila Maria do Rosário, Colombo, Estado do Paraná, CEP: 83.410-380, **Filial São José dos Pinhais** - Rua Germano Schlogel, 195, São Cristóvão, São José dos Pinhais, Estado do Paraná, CEP: 83.005-230, **Filial Chapecó** - Rua Nelson Braun, 561-E, Bairro Linha Vitório Rosa, Chapecó, Estado de Santa Catarina, CEP: 89.800-000, **Filial Joinville** - Rua Tenente Antônio João, 2357, Bom Retiro, Joinville, Estado de Santa Catarina, CEP: 89.223-100, **Filial Caxias do Sul** - Rua Jacob Luchesi, 3821, Bairro Santa Catarina, Caxias do Sul, Estado do Rio Grande do Sul, CEP: 95.032-000, **Filial Canoas** - Rua Boqueirão, 1141, Vila Igara, Canoas, Estado do Rio Grande do Sul, CEP: 92.410-350, **Filial Ponta Grossa** - Rua Prefeito Campos Mello, 430, Boa Vista, Ponta Grossa, Estado do Paraná, CEP: 84.070-420, e **Filial Curitiba** - Rua Fagundes Varela, 2041, Bacacheri, Curitiba, Estado do Paraná, CEP: 82.520-040, vem por meio do presente instrumento, apresentar seu plano de recuperação judicial.

Para elaboração do Plano de Recuperação, a diretoria da empresa **PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO**, doravante denominada “**PERFIPAR**”, com extrema vontade e empenho para atingir seus objetivos, contratou assessoria jurídica e consultoria financeira, com ênfase ao Escritório de Advocacia *FGI-FELIPPE, GOMES & ISFER SOCIEDADE DE ADVOGADOS* e *MASTERS REESTRUTURAÇÃO EMPRESARIAL*, além disso, contaram também, com a prestação de serviços dos colaboradores da empresa, diversos deles trabalhando há vários anos, para elaborar o presente Plano.

Considerando-se o prazo para a apresentação do plano de recuperação judicial, que é de 60 (sessenta) dias da publicação do despacho que deferiu o processamento do pedido, não fez parte do escopo dos trabalhos a realização de uma “*due diligence*”, valendo ressaltar que os advogados e consultores contratados trabalharam com os dados levantados juntamente com a equipe da “**PERFIPAR**”, e foram devidamente apreciados e analisados.

38



Sendo assim, apresenta este plano de recuperação judicial, elaborado com estrita observância do espírito norteador da Lei de Recuperação de Empresas, visando buscar um direcionamento e ponto comum entre a relevante função social da “**PERFIPAR**” e os interesses dos seus credores, convergindo desta forma no espírito principal da Lei.

O Plano de Recuperação é apresentado com todas as premissas aplicadas para a sua construção, incluindo a projeção de resultados e fluxo de caixa para os próximos exercícios, o que permite uma visualização clara e objetiva do desempenho econômico-financeiro durante a sua vigência, e consequentemente, sua viabilidade e capacidade de pagamento a seus credores.

1.2 - Das medidas e objetivos básicos do plano

O presente Plano tem por objetivo reestruturar a “**PERFIPAR**”, para que a mesma supere sua momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade aos negócios, mantendo-se como importante Empresa do Estado do Paraná e do Brasil.

Este Plano procura projetar o impacto das medidas administrativas e operacionais que serão implementadas para que a “**PERFIPAR**” alcance um lucro operacional adequado e sustentável ao longo dos próximos anos, o que possibilitará sua sustentação econômica e financeira. O presente Plano de Recuperação procura também, de forma clara e objetiva, demonstrar que a empresa possui viabilidade e como será o fluxo de pagamento para quitação de suas dívidas.

Para a elaboração do presente Plano foram analisadas, dentre outras, as seguintes áreas: estrutura dos ativos da empresa, estrutura organizacional, administrativa e financeira, compras, análise mercadológica, planejamento estratégico em vendas, área industrial, planejamento e controle de produção, custos, logística e recursos humanos. Assim, a análise destas áreas em conjunto com a avaliação do desempenho financeiro da empresa foi à base para nortear as ações a serem tomadas visando a sua recuperação.

Portanto, os principais objetivos do Plano de Recuperação, são:

- a. Preservar a “**PERFIPAR**” como entidade geradora de empregos, tributos e riquezas, assegurando o exercício da sua função social;
- b. Permitir que a “**PERFIPAR**” supere sua momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade direta ou indiretamente a sua atividade social e econômica gerando riqueza nas regiões em que opera;
- c. Atender aos interesses dos credores da “**PERFIPAR**”;
- d. Reestruturar e equalizar as operações, direitos e ativos, da “**PERFIPAR**”;





- e. Otimizar as operações industriais existentes, buscando eficiência operacional de forma a ter economia e controle efetivo de custos e despesas, maximizando as margens de contribuição;
- f. Preservar a “**PERFIPAR**” como uma empresa, genuinamente brasileira, cujos ativos contribuem para o abastecimento do mercado de tubos de aço do país e de outros produtos como: Eurocerk, Perfis, Laminados, Silos, Materiais Rodoviários, Ferramentas e Acessórios.

Desta forma, a viabilidade futura da “**PERFIPAR**” não depende só da solução de seu endividamento atual, mas também, e fundamentalmente, de ações que visem à melhoria de seu desempenho econômico-financeiro. Sendo assim, as medidas identificadas no Plano de Reestruturação estão incorporadas a um planejamento estratégico para os próximos exercícios.

As projeções foram desenvolvidas por consultoria especializada, apoiada pela área financeira da “**PERFIPAR**”, considerando que o mercado continuará em crescimento conservador e contínuo, lembrando que a técnica utilizada foi a do *justo meio termo*, para que não fosse por demais conservadora, e, por conseguinte, inapta, ou que fosse otimista a ponto de ultrapassar a barreira da realidade ou que pudesse trazer expectativa errônea a todos.

A relação completa e detalhada das medidas a serem adotadas pelos gestores e em fase de implantação está descrita nos itens seguintes, dentro as quais se destacam:

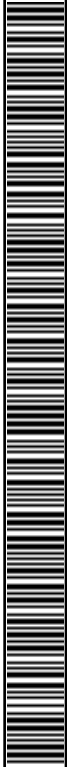
a) Administrativas financeiras:

- Redução de custos;
- Busca de melhores fontes de financiamento das operações mercantis;
- Renegociação de taxas de financiamento operacionais;
- Recuperação de créditos vencidos;
- Otimização de rotinas administrativas;
- Gerenciamento das margens operacionais;
- Busca de parcerias, visando redução de custos operacionais;
- Novas rotinas no gerenciamento de custos.

b) Medidas de mercado:

- Revisão de políticas comerciais visando retomar o histórico de vendas com margens sólidas e saudáveis;
- Reajuste de preços de venda;
- Realinhamento das políticas de produção e comercialização da empresa;

31





- Realinhamento das lojas comerciais de modo a adequar a nova estrutura de capital de giro da empresa.

O objetivo final é equacionar o passivo da empresa e alavancar as atividades visando obter resultados sustentáveis.

Eventuais medidas adicionais serão avaliadas após a apresentação do Plano de Recuperação. Entretanto, como essas medidas requerem uma investigação mais profunda, os impactos destas não foram incluídos nos resultados operacionais aqui abordados.

3K





2 - A HISTÓRIA E APRESENTAÇÃO DA “PERFIPAR”

2.1 - A nossa história



Tudo começou na década de 60, quando três sócios perceberam uma lacuna na área de construção civil e as dificuldades das serralherias no fornecimento de esquadrias. Então em 12 de junho de 1969 foi fundada a “**PERFIPAR**”, que na ocasião tinha apenas um barracão construído que abrigava duas prensas e uma guilhotina para suprir às necessidades do mercado local.



Produção - 02 Prensas e 01 Guilhotina para atender o mercado serralheiro local – 1969.

Os anos 70 da companhia foram marcados por ampliações da capacidade fabril com a aquisição de maquinários como Perfiladeiras e uma Prensa, bem como a abertura de sua primeira filial localizada em Cascável – PR.

311





Anos 70 – Expansão Processo Fabril e Inauguração Primeira Filial

Os anos vindouros foram de grandes conquistas para “**PERFIPAR**” nas décadas de 80 e 90 com o crescimento dos negócios o escritório central mudou-se para a atual sede administrativa em Curitiba – PR, iniciaram-se as atividades de laminação na fábrica de Colombo, o parque fabril foi ampliado com a aquisição de uma fábrica em Chapecó – SC (com uma máquina de tubos e uma tesoura rotativa), em seguida a fábrica estava sendo expandida com o aumento de sua área e aquisição de outra máquina de tubos.

316





Anos 80 – Sede Administrativa em Curitiba – PR



Anos 80 – Início laminação Fábrica Colombo

316





Anos 90 – Aquisição e Ampliação Fábrica Chapecó

O novo milênio proporcionou grandes mudanças e novos investimentos da “**PERFIPAR**”. Com a crescente do agronegócio no Brasil, bem como o aumento da capacidade de armazenamento de grãos a “**PERFIPAR**” no ano de 2001 vislumbrou um novo e promissor nicho de mercado e ingressou na fabricação de Silos com a abertura de uma fábrica na cidade de Rolândia – PR.

38





Em 2001 - Inserção no mercado de Silos

Com um inovador e moderno sistema de cercamento metálico. Agilidade na instalação, resistência e beleza como principais vantagens das linhas de cercamento – Eurocerk a “**PERFIPAR**” ampliou seu ramo de atuação e gama de produtos ingressando em 2004 neste segmento.



3K



2004 - Ingresso no mercado de Cercamentos - marca e produtos Eurocerk

Em 2005 a “**PERFIPAR**” passou a disponibilizar em sua rede de lojas uma gama completa de Ferramentas e Acessórios servindo como um apoio extra para serralheiros, metalúrgicas e moveleiros, que passaram a encontrar num único lugar a solução para seu negócio. Contando com todos os produtos “**PERFIPAR**”, as lojas passaram a contar com mais de 27 grupos de acessórios.



2005 - Ampliação da linha de produtos em Ferramentas & Acessórios

316





Objetivando a expansão e o melhoramento contínuo do processo produtivo em 2009 ocorreu uma mudança e ampliação das fábricas de Silos em Rolândia - PR e em 2010 ampliação do parque fabril da Unidade de Quatro Barras - PR.



2009 - Mudança e Ampliação Fábrica Silos - Rolândia - PR



2010 - Ampliação Parque Fabril unidade Quatro Barras - PR

34





No ano de 2012 firmou parceria com a Usiminas, empresa do setor siderúrgico líder na produção e comercialização de aços planos laminados a frio e a quente, bobinas, placas e revestidos, destinados principalmente aos setores de bens de capital e de bens de consumo da linha branca, além da indústria automotiva.



Em 2013 expandiu seu parque fabril com a inauguração de uma nova fábrica responsável pela fabricação e corte de tubos em Colombo – PR.



2013 – Expansão Parque Fabril em Colombo - PR

316





Após muito trabalho, e com 45 anos de muita tradição e compromisso com o mercado, a **"PERFIPAR"** está entre os maiores fabricantes de aço de pequeno diâmetro do país. Sua linha de produtos é composta por tubos em aço carbono com costura, perfis leves, estruturais e laminados, materiais rodoviários, sistemas de armazenamento de grãos e cercamentos metálicos – Eurocerk. Parte das linhas de produtos **"PERFIPAR"** é comercializada nas lojas próprias, que também disponibilizam ferramentas e acessórios para serralheria e metalúrgica.

O objetivo da empresa é atender ao cliente com foco nas seguintes características: excelência no atendimento, cordialidade, agilidade, respeito e credibilidade.

2.2 – Estrutura **"PERFIPAR"**



Para ser uma das maiores fabricantes de tubos de aço do país, a **"PERFIPAR"** possui uma completa estrutura:

2.2.1 - Fábrica de Colombo - PR

Inaugurada em janeiro de 2013, a unidade é responsável pela fabricação de tubos de aço carbono com costura longitudinal para aplicações industriais em geral. São utilizados em conjuntos mecânicos por indústrias de vários segmentos como: brinquedos, bicicletas, aparelhos de ginástica, eletrodomésticos, implementos agrícolas, serralherias (grades, portões), entre outros. Também são utilizados na fabricação de móveis (mesas, camas, estantes, expositores, entre outros). A fábrica está instalada em uma área de 33.754,73 m² sendo 11.894,61 m² de área construída.

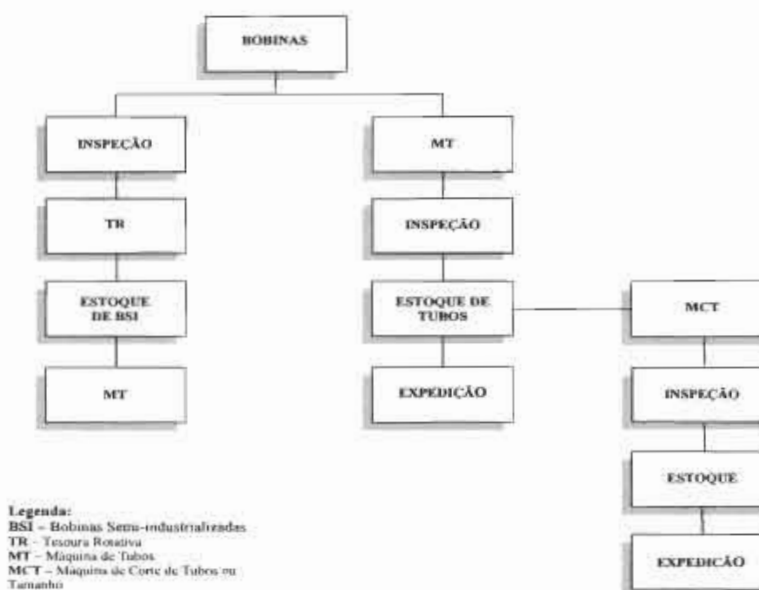
A fábrica está operacionalizando num único turno (diurno) com aproximadamente 60 (sessenta) colaboradores, com capacidade de 2.000 toneladas tubos/mês. Todo layout de produção está disponibilizado para obter o maior custo x benefício, enfatizando sempre a segurança e qualidade para as pessoas, processos e produtos. A emissão de resíduos é controlada, tendo empresas especializadas contratadas e homologadas para destinação final. O principal descarte é a sucata, matéria-prima base que é direcionada à siderurgia para reaproveitamento.





A unidade está composta por departamentos específicos com atividades e funções específicas para garantia do bom andamento dos processos organizacionais e administrativos.

Segue abaixo o fluxograma do processo produtivo da unidade de fabricação de tubos da unidade:



2.2.2 - Fábrica de Rolândia - PR

Em 2011, foi inaugurada a fábrica de Silos na cidade de Rolândia - PR, com a intenção de abraçar um nicho particular, mas que tem muito a ver com a operação e expertise da “**PERFIPAR**”.

A fábrica de Rolândia está situada no distrito industrial da cidade em uma área total de 8500 m², e a área edificada soma em torno de 3.500 m².

Nesta unidade são processadas todas as partes necessários para a produção e montagem dos silos, desde chapas de corpo e montantes até equipamentos para movimentação de grãos, secagem e sistemas de carga e descarga.

2.2.3 - Filiais

As lojas comercializam a linha de produtos fabricados pela “**PERFIPAR**” e produtos de terceiros, possui também uma completa linha de Ferramentas e Acessórios para

312



serralherias e metalúrgicas. A “**PERFIPAR**” conta com lojas nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

- **FILIAL PONTA GROSSA - PR**

Situada à Rua Prefeito Campos Mello, 430, Boa Vista, CEP. 84.070-420 – PONTA GROSSA - PR



- **FILIAL SÃO JOSÉ DOS PINHAIS - PR**

Situada à Rua Germano Schlogel, 195, São Cristóvão, CEP. 83.005-230 – SÃO JOSÉ DOS PINHAIS – PR





- **FILIAL CHAPECÓ - SC**

Situada à Rua Nelson Braun, 561-E, Linha Vitório Rosa, CEP. 89.800-000 – CHAPECÓ - SC



- **FILIAL JOINVILLE - SC**

Situada à R. Tenete Antonio João, 2357, Bom Retiro, CEP. 89.223-100 – JOINVILLE – SC.



3/6





- **FILIAL CAXIAS DO SUL - RS**

Situada à Rua Jacob Luchesi, 3821, Santa Catarina, CEP. 95.032-000 – CAXIAS DO SUL – RS



- **FILIAL CANOAS - RS**

Situada à Rua Boqueirão, 1141, Vila Igara, CEP. 92.410-350 – CANOAS - RS



3X





2.2.3 - Equipe

Cada colaborador da “**PERFIPAR**” contribui para o crescimento da empresa, a qual busca atrair as pessoas mais talentosas, valorizando o potencial humano e criando um ambiente organizacional e motivacional que permite a busca pela excelência e pela superação dos resultados. Portanto, o capital humano é um conjunto de conhecimentos, treino e capacidades das pessoas que lhes permitem realizar trabalhos úteis com diferentes graus de complexidade e especialização.

Atualmente o único bem na empresa que não pode ser copiado são as pessoas, que é um dos principais ativos da empresa, onde o talento de nossos colaboradores faz a diferença.

Atualmente conta com 140 colaboradores, todos envolvidos e comprometidos com o sucesso da empresa, pois sabem que este sucesso representa os deles próprios e de nossos clientes. Com a mudança constante do contexto econômico, as pessoas se tornaram definitivamente um diferencial competitivo, deste modo, torna-se cada vez mais evidente a demanda das organizações em novas ferramentas e estratégias de gestão onde a ideia principal é “investimento em capital humano” e a “**PERFIPAR**” está inserida nisso.

Além dos colaboradores diretos, a empresa também tem uma rede de parcerias para a representação comercial, sendo estes parceiros pessoas físicas e jurídicas.

2.3 - Estrutura societária

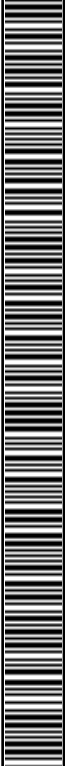
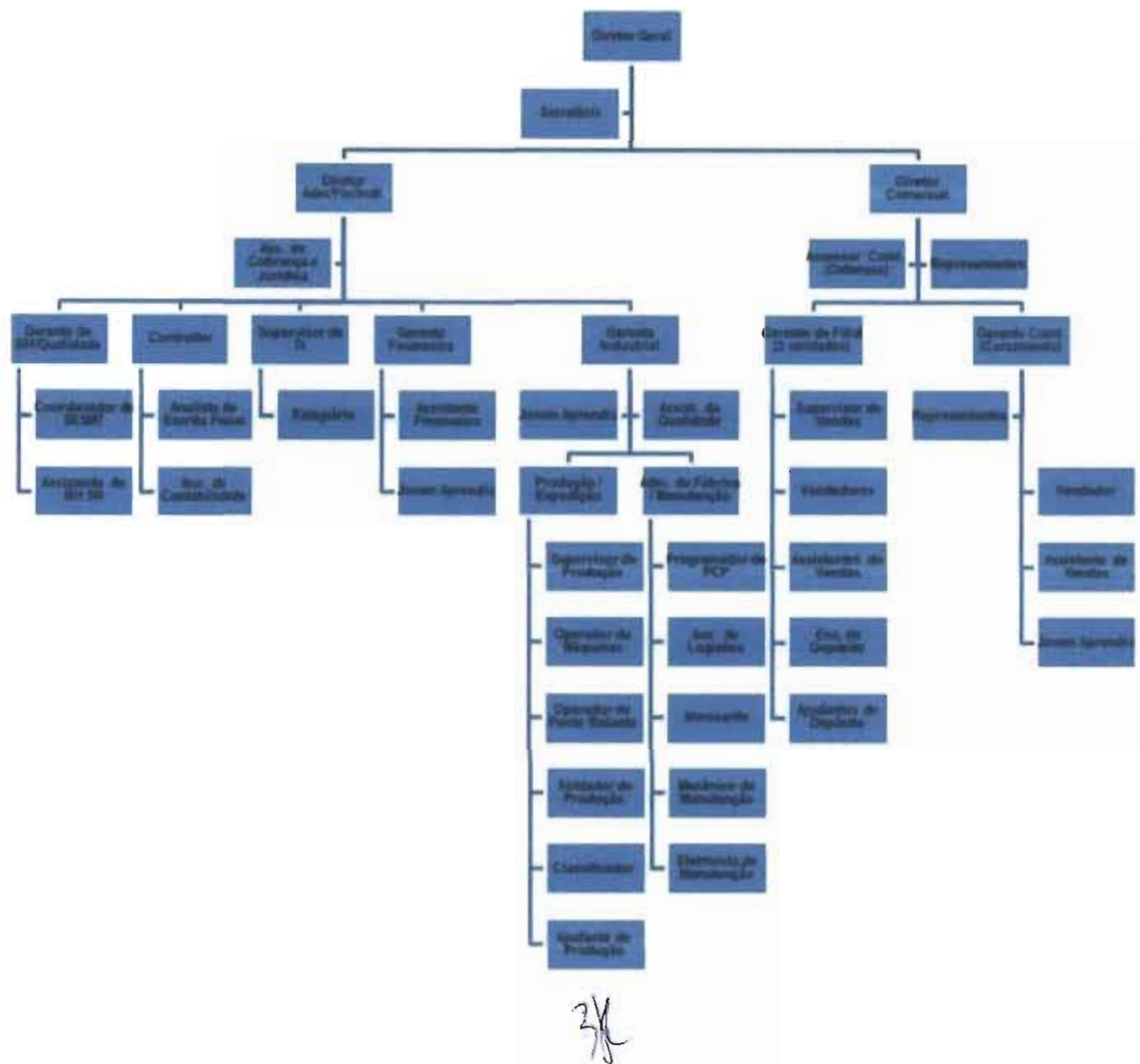
Composição Societária

Empresa: PERFIPAR S/A MANUFATURADOS DE AÇO		
CNPJ: 95.816.963/0001-74		
Acionistas	Ações	Valor Total das ações (R\$)
Itaim Participações e Investimentos S/A	99,94%	R\$ 32.688.455,15
Agênério Luiz Coelho	0,03%	R\$ 9.812,42
Teodorico Luiz Coelho Neto	0,03%	R\$ 9.812,42
Total	32.708.080	R\$ 32.708.080,00





2.4 - Organograma da “PERFIPAR”



2.5 - Missão

Manter-se atualizada e inovadora, atuando no segmento de aço, satisfazendo clientes, colaboradores, acionistas e sociedade.

2.6 - Visão

Ser a primeira opção de compra do cliente, nos setores que atuarmos.

2.7 - Política de qualidade

Nós da “**PERFIPAR**” temos o compromisso com a contínua melhoria da qualidade de nossos produtos e serviços, de modo a conquistar a confiança e atender às necessidades e expectativas de nossos clientes, não preterindo nossos valores.

2.8 - Valores

- Ética nos negócios;
- Preferência pela parceria nos relacionamentos que mantemos;
- Valorização dos nossos colaboradores no seu desenvolvimento pessoal e profissional;
- Empresa inovadora e criativa;
- Credibilidade da marca “**PERFIPAR**”;
- Comprometimento com os ideais dos fundadores: empresa capitalizada e humana;
- Respeitar e preservar o meio ambiente;
- Contribuir para uma sociedade mais justa e humana.

2.9 - Certificações

A “**PERFIPAR**” é uma empresa que busca excelência no desempenho desde a produção até a execução de vendas.

Seu Sistema de Gestão da Qualidade atende rigorosamente os requisitos da norma NBR ISO 9001.

31





a) Certificação NBR ISO 9001

A NBR ISO 9001 é a versão brasileira da norma internacional ISO 9001 que estabelece requisitos para o Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ) de uma organização. O objetivo da NBR ISO 9001 é complementar os requisitos dos produtos e serviços prestados por uma organização, a qual pretende implementar os seus padrões de qualidade e tornar-se mais competitiva nos mercados interno e externo.

A “**PERFIPAR**” conquistou a certificação ISO 9001, em 1997. O sistema de Gestão de Qualidade agrega melhoria continua desde a produção até a comercialização de todo o portfólio da empresa.

Periodicamente, de três em três anos, a “**PERFIPAR**” submete-se a todo processo de re-certificação de seus produtos e reafirma o compromisso com a qualidade de seus processos. Sendo que, anualmente é realizada uma auditoria para manutenção do certificado.

Algumas vantagens de ter a ISO 9001:

- Compromisso com melhoria contínua da qualidade dos produtos e serviços.
- Compromisso com o tratamento de toda e qualquer reclamação de cliente.
- Rastreabilidade que garante a identificação da data de produção e matéria-prima utilizada em todos produtos, mesmo após ter sido vendido ao consumidor final.



24



b) Certificação PARCEIROS PARA EXCELÊNCIA - PAEX

Entre 2008 e 2011, com foco na melhoria da gestão e dos resultados a “**PERFIPAR**” entra no Programa Parceiros para Excelência da FDC - Fundação Dom Cabral conquistando inúmeros prêmios.





3 - HISTÓRICO DO FATURAMENTO DA EMPRESA

Nos últimos exercícios, a “**PERFIPAR**” obteve faturamento médio anual (de 2008 a 2013) de R\$ 237.669 milhões, conforme demonstrado no gráfico abaixo:



Fonte: Departamento Contábil - “**PERFIPAR**”

Em 2013, a “**PERFIPAR**” obteve faturamento médio mensal de R\$ 21.631 milhões, conforme demonstrado no gráfico abaixo:

Observar que o faturamento aberto do quadro abaixo (2013) está diferente do quadro resumo acima.



Fonte: Departamento Contábil - “**PERFIPAR**”

32





No acumulado do ano de 2014 o faturamento médio mensal (de janeiro a junho) foi de R\$ 14.276 milhões, conforme demonstrado no gráfico abaixo:



Fonte: Departamento Contábil "PERFIPAR"

3X





4 - DADOS DA ÁREA COMERCIAL

4.1 - Produtos comercializados pela "PERFIPAR"

A "PERFIPAR" foi construída com o compromisso e o respeito de parceiros e clientes, fazendo com que todos os esforços se transformem em produtos que renovem e facilitem o dia a dia. O principal objetivo da empresa é garantir a satisfação e bem estar do cliente.

A "PERFIPAR" atende ao mercado nacional comercializando e se consolidando como uma das maiores fabricantes de tubos de aço de pequeno diâmetro do país. Sua linha de produtos é composta por: tubos em aço carbono com costura, perfis leves, estruturais e laminados, materiais rodoviários, sistemas de armazenamento de grãos e cercamentos metálicos – Eurocerk.

4.1.1 – Tubos

Os tubos "PERFIPAR" são utilizados em conjuntos mecânicos por indústrias de vários ramos como de: brinquedos, bicicletas, aparelhos de ginástica, eletrodomésticos, implementos agrícolas, serralherias (grades, portões), entre outros. Também são utilizados na fabricação de móveis (mesas, camas, estantes, expositores, entre outros) e outras estruturas, como carrocerias de ônibus.



4.1.2 – Laminados

Os laminados são utilizados pela indústria serralheira, sendo ideais para a construção de grades, esquadrias metálicas, pequenas estruturas, entre outros. Esse tipo de perfil tem seção transversal em forma de:

3K





*** Cantoneira**



*** Tee**



*** Redondo**



*** Redondo Trefilado**



*** Quadrado**



*** Chato**



4.1.3 – Linha Eurocerk

A Eurocerk é um moderno e inovador sistema de cercamento metálico. Agilidade, instalação, resistência e beleza são algumas das principais vantagens do produto. O cercamento é comercializado em kits pré-fabricados e é uma nova tendência na área de proteção de residências, centros comerciais, indústrias e parques.

A linha Eurocerk é composta pelos modelos:

3/4





4.1.4 – Perfis

- LEVES

Os perfis Leves são muito utilizados na construção civil. Podem ser aplicados das mais diversas maneiras, como portas e portões de aço, divisórias, esquadrias, tapamento de galpões, carrocerias de ônibus e caminhões, entre outros.

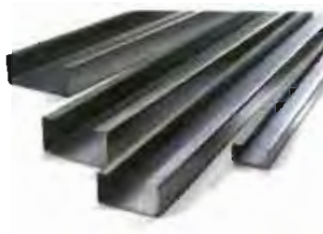
3/1





- **ESTRUTURAIS**

É utilizado em estruturas de coberturas e tapamento, na construção de barracões industriais, supermercados, silos agrícolas, ginásios esportivos, pátios escolares, residências e todas as aplicações que requerem cobertura de alta resistência.



- **TIRA ARTICULADA TRANSVISION**

A Tira Articulada Transvision pode ser utilizada em portas de empreendimentos, especialmente em lojas de shoppings, pois oferece segurança com visibilidade para o interior da loja, devido às microperfurações de 2 mm de diâmetro e 3 mm de distância entre furos.



4.1.5 – Silos

Os Silos “**PERFIPAR**” foram projetados para armazenar grãos com densidade entre 0,50 e 0,78 ton/m³ e capacidades que vão de 270 a 470 mil sacas de 60 kg ou 28,2 a 16.169,6 toneladas, com diâmetros e alturas adequadas a cada capacidade.

Os Silos “**PERFIPAR**” são classificados em Silos com Fundos Cônicos e Silos Convencionais.

3X





Os **SILOS FUNDOS CÔNICOS**, também chamados de Silos Elevados e/ou Expedição, têm o ângulo de inclinação de 45° e 60°.



Os **SILOS CONVENCIONAIS** apresentam duas opções de piso, visando atender da melhor maneira a necessidade de cada cliente:



- **SECADOR DE GRÃOS**

Os Secadores "**PERFIPAR**" foram projetados para operar em regime contínuo de secagem, com fluxo de ar misto atravessando a coluna de grãos.

Em sua torre de secagem, os dutos estão dispostos paralelamente de forma horizontal e com aberturas alternadas para entrada e saída de ar.

O ar aquecido, quando succionado pelos ventiladores, é conduzido através da câmara de entrada e forçado a cruzar a massa de grãos, que desce pelo espaço formado entre os dutos, ocorrendo aí a retirada da umidade do cereal.

Na parte inferior da torre de secagem intermitente, pode-se de acordo com as necessidades operacionais, realizar a secagem no sistema de coluna inteira, possibilitando a passagem do ar aquecido também pela zona de resfriamento.

[Handwritten signature]



- **MÁQUINAS DE LIMPEZA E PRÉ-LIMPEZA**

As máquinas de Pré-Limpeza e Limpeza “**PERFIPAR**” foram desenvolvidas para retirar da massa de grãos as impurezas indesejáveis no processo de secagem, armazenagem ou industrialização.



31





- **EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO**

Os Elevadores de Cereais “**PERFIPAR**” são construídos em aço galvanizado (ZAR-345) ou em aço preto com acabamento em esmalte sintético.

São utilizadas para transporte dos grãos, caçambas metálicas ou de poliuretano, que podem ser vazadas ou fechadas de acordo com a capacidade do equipamento.



- **ROSCA VARREDOURA**

As Roscas Varredouras “**PERFIPAR**” foram projetadas para movimentação dos grãos remanescentes de descarga por gravidade. São montadas sobre o piso do silo e fixadas no centro, permitindo a varredoura em 360 °. A capacidade de transporte das Roscas Varredouras pode variar de 15 a 90 toneladas por hora e o seu compromisso é determinado pelo diâmetro do silo.



37





4.1.6 – Defensas Rodoviárias

As Defensas “**PERFIPAR**” são produzidas rigorosamente dentro das normas NBR 6970/ NBR 6971. Projetadas na sua forma, resistência e dimensões para absorver a energia cinética, de veículos desgovernados, através de deformação do dispositivo, proporcionando maior segurança aos usuários das rodovias em caso de acidentes.



Os lotes são identificados para rastreabilidade e a combinação dos componentes permite a fácil instalação dos modelos de defesa simples ou dupla em módulos de 04 metros.

4.1.7 – Ferramentas e Acessórios

A “**PERFIPAR**” disponibiliza em sua rede de lojas uma gama completa de Ferramentas e Acessórios, servindo com o apoio extra para serralheiros, metalúrgicas e moveleiros, que podem encontrar num único lugar a solução para o seu negócio.

As lojas contêm mais de 27 grupos de acessórios, além dos produtos “**PERFIPAR**”.

Produtos que podem ser encontrados nas lojas: Cortadora de Metais, Esmerilhadeira, Máquina de Solda, Inversor para Solda, Arame, Cortadora de Ferro, Massa Veda Calhas e Rufos, Silicone, Adesivo Poliuretano, Arco de Serra, Tesoura, Rebitadeira, Máscara para Solda, Luva, Avental, Dobrador de Tubos, Furadeira, Eletrodo, Porta Eletrodo, Motoesmeril, Discos (Corte, Abrasivo e Desbaste), Fechadura, Tinta e muito mais.

311





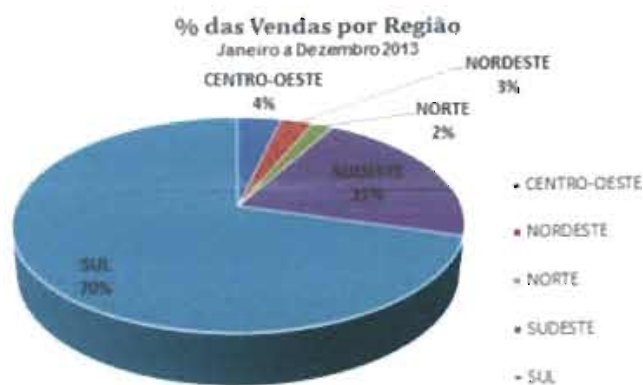
4.2 - Área de atuação comercial

A “**PERFIPAR**” possui uma carteira com 35.159 clientes ativos (dados dos últimos 24 meses) e vem adotando uma política na área comercial de agregação de serviços aos seus clientes.

A prestação de serviços será um grande diferencial no mercado de atuação da empresa, pois não somente a venda, mas fatores preponderantes tais como qualidade do produto, pontualidade de entrega e serviços de pós-venda tem sido fatores de diferenciação na escolha pelo cliente.

A área comercial “**PERFIPAR**” conta com uma equipe de 60 colaboradores, sendo 20 Vendedores, 03 Assistentes de Vendas, 05 Encarregados de Depósito, 20 Ajudantes de Depósito, 02 Balanceiros, 01 Zeladora, 09 colaboradores na administração e apoio na área de vendas e 08 Representantes de Vendas Pessoa Jurídica.

Apresenta-se, a seguir, demonstração gráfica com a representatividade percentual das vendas por região em 2013:



Fonte: Departamento Comercial – “**PERFIPAR**”

A distribuição logística é usualmente pelo modal rodoviário para todas as regiões do Brasil.

A “**PERFIPAR**” tem o foco voltado, predominantemente, para o atendimento do mercado interno, atendendo a todo território nacional, buscando sempre uma prestação de serviços agregado a venda com entrega pontual e constância de qualidade.

3X





4.3 - Segmentação das vendas

Apresenta-se a seguir, gráfico demonstrativo da participação percentual de vendas, por produto:



Fonte: Departamento Comercial - "PERFIPAR"

A "PERFIPAR" possui uma carteira de aproximadamente 35.159 mil clientes ativos no mercado interno, distribuídos em atacado, varejo doméstico, varejo específico, e outros.

Apresenta-se a seguir relação dos maiores clientes em 2013 da "PERFIPAR":

Ordem	Top 20 clientes - "PERFIPAR"
1	MAUSER DO BRASIL EMBALAGENS IND. S/A
2	MILANFLEX IND COM DE MOVEIS E EQUIP LTDA
3	CERANTOLA DO BRASIL IND. E COM. LTDA
4	MOVEIS K1 LTDA
5	CIPLAFE COM IND MOVEIS LTDA
6	ARTEFAMOL I.C. ARTEFATOS DE MOVEIS LTDA
7	SIEGFRIED EPP
8	NASA NORDESTE ART IND E COMERCIO LTDA
9	SATRON DO BRAZIL IND METAL MECANI
10	MAJUFER COMERCIAL DE FERRO E ACO LTDA
11	MOVEIS JB INDUSTRIA E COMERCIO LTDA
12	MAQ MOVEIS M. ESCOLARES E ESC. LTDA
13	ACOLINE COMERCIAL LTDA
14	IND.COM. DE Q. E G. CASABLANCA LTDA
15	CEQUIPEL IND. DE MÓVEIS E COM. DE EQUIP.
16	MAESTRO DO BRASIL INDUSTRIA METALURGICA
17	IND. COM. DE QUADROS E GARFO JAGUAJIRA L.
18	SCHERDEL DO BRASIL LTDA
19	ACOMULTI REPRESENTACOES LTDA
20	HILTON RIBEIRO DA SILVA

Fonte: Departamento Comercial - "PERFIPAR"

31



5 - ASPECTOS SOCIAIS E AMBIENTAIS DA “PERFIPAR”

A “**PERFIPAR**” tem função social importante à medida que emprega número expressivo de funcionários de forma direta e outro tanto indiretamente.

Isso aumenta a sua responsabilidade social, intimando-a a melhor proteger o patrimônio humano formado por colaboradores altamente treinados e totalmente dependentes do destino da companhia.

A “**PERFIPAR**” possui atualmente 140 colaboradores, distribuídos em diversas áreas que compõe suas operações (Administrativo, Indústria e Comercial).

Ressalta-se ainda, que as atuais operações da “**PERFIPAR**” compreendem, além da manutenção dos atuais empregados, a geração de mais de 70 empregos indiretos ligados a sua operação (Romufer e Stahltech).

Uma questão que vale ser ressaltada é sobre a importância dada pela companhia ao assistencialismo social uma vez que, várias entidades são assistidas o que contribui diretamente para a sustentabilidade das organizações da sociedade civil.

5.1 - Aspectos sociais

Com o objetivo de fortalecer a responsabilidade social da “**PERFIPAR**”, junto aos seus colaboradores, ampliar a rede de parcerias, buscar a integração das ações para a qualidade dos atendimentos prestados, elaborar, implantar e executar projetos sociais e de assistência social, em território de vulnerabilidade social.

Para a “**PERFIPAR**” o importante é ajudar o próximo, promovendo o espírito de solidariedade. Por isso, mensalmente, ou em datas comemorativas – Páscoa, Dia das Crianças e Natal – a empresa promove ações que envolvem desde doações, ajudas pontuais com materiais em ações promovidas pelas próprias entidades assistidas e realização de festas para angariar fundos ou para o deleite das crianças e assistidos de uma forma geral.

Algumas das entidades assistidas pela “**PERFIPAR**” são:

- Hospital Erasto Gaertner;
- Asilo São Vicente;
- APAE Curitiba – PR;
- Associação Paranaense de Reabilitação – APR;
- Projeto Vila Liberdade; e
- Associação Franciscana de Educação ao Cidadão Especial (AFECE).

31





Várias ações vêm sendo promovidas pela “**PERFIPAR**” ao longo dos anos onde a maior retribuição é o agradecimento dado por quem realmente necessita.

O “Projeto Vila Liberdade” que em parceria com outras entidades educacionais e sem fins lucrativo visa a inserção da “**PERFIPAR**” na comunidade carente do município de Colombo-PR, onde atua como mantenedora de alguns projetos sociais promovidos pela própria comunidade em geral, especialmente para famílias com maior dificuldade com a sustentabilidade, buscando a valorização do Ser Humano com a finalidade de integrá-lo à sociedade promovendo o exercício da cidadania e profissionalização.

Atualmente, a “**PERFIPAR**” contribui com o Hospital Erasto Gaertner, o Asilo São Vicente de Paulo e a Associação Franciscana de Educação ao Cidadão Especial (AFECE), todas as entidades assistidas localizam-se em Curitiba-PR e região metropolitana.

Integração de novos colaboradores, apresentando os valores e cultura organizacional da empresa bem como as informações relativas aos procedimentos de trabalho que envolve as boas práticas de fabricação, higiene e saúde no trabalho, prevenção de acidentes e demais informações pertinentes à indústria.

Treinamentos destinados ao aperfeiçoamento das atividades da área de produção, sistema de garantia da qualidade e programas de autocontrole também são inerentes às políticas de integração aos novos colaboradores da “**PERFIPAR**”.

5.2 - Aspectos ambientais

Tão necessário quanto preservar e recuperar o meio ambiente é não poluí-lo. Sendo assim, a política de gestão ambiental da “**PERFIPAR**” contempla o desenvolvimento de processos ecoeficientes, de acordo com as modernas práticas e





exigências legais, para aliviar ao máximo a necessidade de descartes ou lançamentos de resíduos poluentes seja no ar, na água ou no solo.

Dentro do processo produtivo da **"PERFIPAR"**, o principal resíduo gerado é a sucata oriunda de aparas e esmerilhamento dos produtos e o óleo utilizado nas máquinas de corte e dobra das chapas de aço. Esses produtos descartados são vendidos para empresas especializadas e homologadas para a destinação final desses descartes, que trata estes resíduos e direciona novamente para a indústria siderúrgica reaproveitar em seus processos de fabricação.

O consumo de energia também é fator de especial atenção para a **"PERFIPAR"**, que, com seus processos monitorados e máquinas modernas, contribui para o alívio na demanda de energia dos dias atuais, além de obter ganho financeiro com a redução de seus custos.

A **"PERFIPAR"** é uma empresa que pensa no futuro a longo prazo. Desta forma, através de suas ações sociais e ambientais, ela contribui para a manutenção da qualidade de vida, interagindo com o social e natural, pois, sabe que essa é a principal virtude de uma empresa moderna.

3/2





6 - ANÁLISE DE MERCADO

As empresas não podem permitir-se ignorar os acontecimentos do mundo exterior. A interdependência das empresas entre si e destas com o Estado e com a economia internacional é patente. A sobrevivência empresarial depende, em grande parte do conhecimento dos fatos atuais e da previsão dos acontecimentos futuros, tanto do âmbito nacional quanto internacional.

Esta é uma condição de trabalho inerente ao próprio estágio de desenvolvimento pelo que está passando o Brasil. Em princípio é uma fase de constantes ajustes e reajustes, pois qualquer trabalho atual constitui apenas um teste para o futuro, cujo alvo é a meta do desenvolvimento global. O cenário econômico e financeiro nacional repercute sempre, direta ou indiretamente, sobre as atividades da empresa.

Destarte, buscando uma solução para o equacionamento financeiro e operacional da “**PERFIPAR**” e arrefecimento dos resultados inexpressivos é preciso analisar as potencialidades que o mercado de sua atuação oferece.

Para gerir bem os negócios e agir nas oportunidades de mercado, deve estar atento às questões operacionais, e as alternativas possíveis de serem exploradas, sempre visando à manutenção da empresa como fonte geradora de emprego, renda, e participação ativa no mercado onde atua.

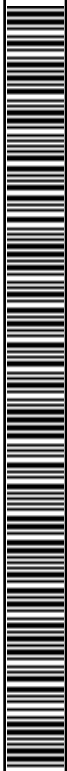
Assim, para uma correta análise mercadológica, é necessária uma análise macroeconômica relativa ao mercado onde está inserido a “**PERFIPAR**”, observando o comportamento da economia brasileira como um todo e as correspondentes tendências que possam efetivamente trazer reflexos na operação da empresa de forma geral.

Contudo, antes de se analisar propriamente o mercado onde se insere a “**PERFIPAR**”, é necessário observar o comportamento macroeconômico, para depois entrar especificamente no mercado de atuação da empresa.

Desta forma, passamos, a seguir, a nos aprofundar sobre essa questão mercadológica e análise de cenários econômicos.

6.1 – Cenário macroeconômico

Com o objetivo de ampliar ainda mais a capacidade produtiva do país, promover a retomada do planejamento e execução de grandes obras de infraestrutura social, urbana, logística e energética do país, contribuindo para o seu desenvolvimento acelerado e sustentável o Governo Federal tem tomado medidas de incentivos à produção e ao





investimento. Além da importância dos investimentos públicos, especialmente do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC1 – 2007 / PAC2 – 2010 e PAC3 – previsão AGO/2014), os investimentos privados também cumprem um papel fundamental para o crescimento.

A forte ampliação das concessões em infraestrutura se alinha com estímulos ao desenvolvimento de mercado de crédito privado de longo prazo. Ao mesmo tempo, objetivando aumentar a competitividade da economia, o Governo Federal tem ampliado setores beneficiados com a desoneração da folha de pagamentos, reforma tributária, anunciou medidas para reduzir o custo da energia, bem como um amplo programa de financiamento com baixos custos por meio do PSI/BNDES.

O Brasil vem apresentando uma nova matriz macroeconômica, ímpar na história do país, muito promissora para o investimento, a produção e o emprego, com oferta de crédito para empresas e famílias, taxa de câmbio mais competitiva, e sólidos resultados fiscais. Por tudo isso, o país está preparado para experimentar mais um ciclo de longo prazo de crescimentos sustentável.

A despeito da queda da atividade econômica mundial, a economia brasileira cresceu 2,3% em 2013.

A balança comercial brasileira, vem sendo muito influenciada por fatores externos ao longo de 2013 e 2014. Apesar de em 2013 ter registrado um superávit acumulado de US\$ 2,4 bilhões, no acumulado de janeiro a junho de 2014 registrou um déficit de US\$ 2,49 bilhões, contra um resultado negativo de US\$ 3,07 bilhões no período de janeiro a junho de 2013. O saldo negativo de janeiro a junho de 2014 resulta de exportações no valor de US\$ 110 bilhões e importações de US\$ 113 bilhões, conforme gráfico a seguir.

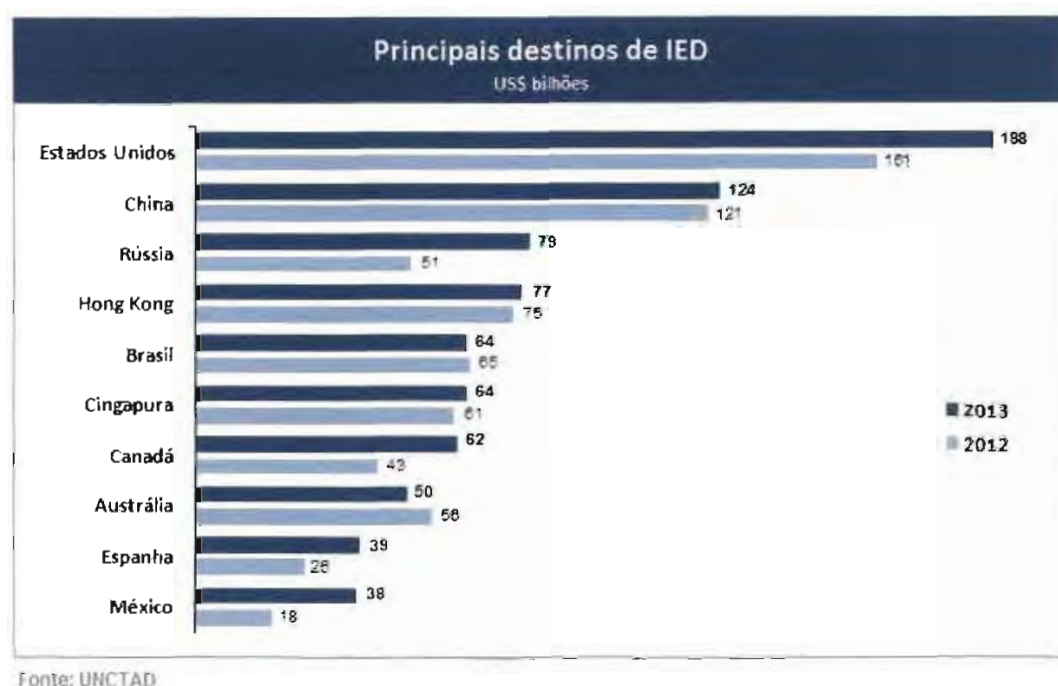


Fonte: Ministério do desenvolvimento (Secretaria de comércio exterior)

31



No entanto, o Brasil possui um mercado exportador amplamente diversificado, o que tem mitigado os efeitos das dificuldades encontradas. De fato, o Brasil tem sido um dos principais receptores de Investimento Estrangeiro Direto (IED) no mundo, conforme podemos ver abaixo:



O fluxo total de IED movimentado no mundo cresceu 9% em 2013, para US\$ 1,45 trilhão, recuperando parte da queda do ano anterior, mas ainda abaixo dos US\$ 1,7 trilhão registrados em 2011.

E no decorrer de 2013 alguns eventos reforçaram a confiança da economia, como por exemplo, somente no 1º semestre de 2013 já entraram US\$ 30 bi em investimento estrangeiro direto (IED), foi realizada a 11ª rodada de licitação de petróleo e gás alcançando valor recorde de bônus de assinaturas pelas concessões, total de R\$ 2,8 bi.

O Brasil manteve as condições de baixa vulnerabilidade externa ao longo de 2013. O volume de reservas internacionais superou consideravelmente a dívida externa, diferentemente do observado em crises anteriores. Além disso, o déficit em transações correntes permanece em patamar que pode ser com facilidade, financiado com investimentos de longa maturação.

De acordo com o Banco Central os investimentos estrangeiros direto de janeiro a junho de 2014, somaram US\$ 29,264 bilhões contra US\$ 29,989 bilhões vistos em igual período de 2013.

3X



6.2 - A economia brasileira e seu crescimento econômico

Um dos principais indicadores econômicos para se analisar a economia de um país é através do Produto Interno Bruto – PIB gerado em um período. O PIB é a soma de todos os bens e serviços feitos em território brasileiro, independentemente da nacionalidade de quem os produz, em um determinado período.

No cenário atual, a expectativa de crescimento do PIB do Brasil no ano de 2014 está projetado na casa de 0,86% de crescimento, ou seja, há uma moderação na expectativa desse crescimento impactada diretamente pela redução do consumo e aumento da inflação.

Segundo estudo realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), e divulgado em maio de 2014, no primeiro trimestre de 2014 a economia brasileira esboçou um crescimento de 0,2% no primeiro trimestre deste ano, na comparação com o trimestre anterior, porém, abaixo do estimado. Com isso, o PIB em valores correntes alcançou R\$ 1,204 trilhões no primeiro trimestre.

PIB a preços de mercado - trimestre contra trimestre anterior



Fonte: IBGE

Conforme podemos observar no gráfico acima, no primeiro trimestre de 2014, o crescimento foi de 0,2%. O destaque neste primeiro trimestre foi para agropecuária, com crescimento de 3,6% ante o trimestre anterior.



6.3 – O mercado de trabalho

Segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), o mercado de trabalho continua apresentando resultados robustos, com continuidade da geração de empregos formais e crescimento da renda real dos trabalhadores.

Em Junho de 2014 foram gerados 25.363 empregos no país, segundo dados divulgados pelo CAGED. Por motivos sazonais, a agricultura foi o setor que mais gerou empregos no mês, 40.818 novas vagas.

O Ministério do Trabalho e Emprego, relata uma nova previsão de geração de emprego para este ano é 1 milhão de novas vagas. O aumento no número de postos de trabalho em junho representa um crescimento de 0,06% em relação ao de maio. O total de admissões em todo o país no último mês foi de 1.639.407 e de desligamentos, 1.614.044. No acumulado do ano, houve expansão de 1,45% no nível de emprego o que equivale a 586.671 postos de trabalho.

Segundo o Ministério do Trabalho, o setor de serviços liderou a criação de empregos formais em 2013, com 546.917 postos abertos, ao mesmo tempo em que a indústria de transformação foi responsável pela contratação de 126.359 trabalhadores com carteira assinada no mesmo período.

A construção civil, por sua vez, registrou a abertura 107.024 trabalhadores com carteira assinada em 2013. Já o setor agrícola gerou 1.872 empregos em 2013, enquanto o comércio abriu 301.095 vagas formais em 2013.

Por regiões do país, ainda de acordo com o Ministério do Trabalho, o destaque ficou por conta do Sudeste, com 476.495 postos formais abertos em 2013.

Em segundo lugar, aparece a região Sul, com a abertura de 257.275 vagas com carteira assinada. A região Centro-Oeste, por sua vez, abriu 127.767 postos de trabalho em 2013. Já a região Norte criou 62.318 vagas formais, enquanto que o Nordeste abriu 193.316 empregos com carteira assinada no mesmo período.

Quase todas as unidades da federação apresentaram elevação do nível de emprego em 2013, com destaque para São Paulo, que abriu 267.812 postos.

Já o crescimento do rendimento, teve um aumento real de 2,59%. O salário médio de admissão passou de R\$ 1.076,23 em 2012 para R\$ 1.104,12 em 2013.

Entre os fatores que tem ditado a evolução do consumo interno nos últimos anos está o acesso facilitado ao crédito, a redução na taxa de desemprego e o aumento da renda da população que aumentou substancialmente nos últimos anos, levando a uma maior participação da classe C no total, em substituição as classes D e E. O resultado deste

31





processo é que uma parcela considerável da população, que não tinha acesso aos bens de consumo, tornou-se a grande consumidora destes bens. Em virtude disto, mesmo no período de crise, a demanda manteve-se elevada estimulando a economia nacional.

A taxa de desemprego em abril deste ano ficou em 4,9% (gráfico abaixo), menor do que a de março (5,0%). O dado foi divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), na Pesquisa Mensal de Emprego (PME).



O total de trabalhadores com carteira assinada no primeiro trimestre deste ano ficou em 91,2 milhões. Entre os empregados no setor privado, 77,7% tinham carteira assinada, um avanço de 1,6% em relação ao primeiro trimestre do ano anterior, conforme informações da Agência Brasil. (ANSA)

6.4 - Inflação e juros básicos

Segundo, dados apresentados pelo Banco Central do Brasil, a inflação do país continua sob controle e que em 2014 permanecerá dentro dos limites estabelecidos no âmbito do regime de metas. A meta central a ser trabalhada é de 4,5% de inflação em 12 meses, com piso de 2,5% e teto de 6,5%. Desde março a economia mostrou sucessiva desinflação nos preços ao consumidor e no atacado. A inflação ao consumidor tende a permanecer bem comportada nos meses à frente, tal meta foi divulgada pelo Banco Central na primeira semana do mês Agosto/2014.

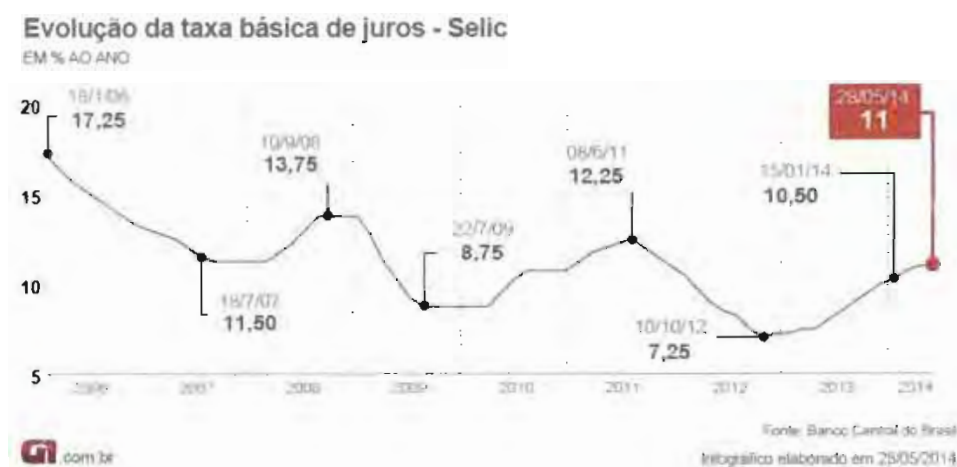
A avaliação do Banco Central do Brasil é de que o ritmo de expansão da atividade econômica em 2014 tende a ser menos intenso que o de 2013, mostrando variação próxima da estabilidade no primeiro semestre e recuperação no segundo semestre.

O aumento do consumo da população brasileira foi estimulado, ainda, pelo maior

3X



acesso a crédito observado nos últimos anos, devido à redução nas taxas de juros e a facilidade de financiamento com o aumento dos prazos de pagamento. A taxa Selic seguiu sua curva de declínio, era 17,25% a.a. no início de 2006 e em maio de 2014 chegou a 11% a.a., conforme demonstrado no gráfico abaixo. E de acordo com nota divulgada pelo Governo e o Banco Central, a alta da taxa em relação a 2012, tem o objetivo de controlar a inflação.



De abril de 2014 em relação ao mês anterior, os índices de preços assumiram uma tendência de queda. O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) variou 0,46% em maio, conforme gráfico abaixo:



O cenário da economia brasileira, especialmente o relacionado ao mercado interno, em conjunto com as perspectivas favoráveis para os próximos anos, tais como os investimentos voltados à realização dos eventos esportivos que foi realizado no país e

31





serão realizados nos próximos anos (Copa do Mundo e Jogos Olímpicos), além das oportunidades ligadas aos setores de infraestrutura e de exploração e produção de petróleo, explicam, em boa medida, a expectativa de um cenário de crescimento da economia brasileira.

6.5 - Desempenho do setor de Aço no Brasil

O Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS), realizou uma pesquisa e identificou a necessidade de ressaltar a importância do aço no dia a dia das pessoas. No trabalho, em casa, no lazer, nos hospitais, obras públicas entre outros, para onde quer que se olhe, há produtos confeccionados em aço ou a partir de máquinas de aço. A presença é tão constante que o aço muitas vezes torna-se invisível.

No entanto, este é o produto de uma das indústrias mais importantes para o desenvolvimento da economia brasileira. Uma indústria que cada vez mais sente a necessidade de demonstrar de forma mais explícita seu comprometimento com o desenvolvimento do país e as demandas da sociedade. Comprometimento este revelado também nas ações em prol da sustentabilidade, baseada nos pilares econômico, social e ambiental.

A indústria do aço no Brasil é uma das mais competitivas do mundo. Vem gerando anualmente mais de R\$ 45 bilhões em valor adicionado para o país, sendo responsável por um saldo comercial acima de US\$ 4 bilhões, o que significa aproximadamente 18% do total do País. Emprega atualmente cerca de 110 mil pessoas e dá prioridade a qualificação de seus funcionários, com investimentos constantes em treinamento e aperfeiçoamento.

6.6 - Balança comercial do setor

A produção brasileira de aço bruto em Junho de 2014 foi de 2,7 milhões de toneladas, queda de 4,9% quando comparada com o mesmo mês em 2013. Em relação aos laminados, a produção de Junho, de 1,9 milhões de toneladas, apresentou pequena redução quando comparada com Junho do ano passado.





PRODUÇÃO SIDERÚRGICA BRASILEIRA

PRODUTOS	JAN/JUN		14/13 (%)	ABR 2014	MAI 2014	JUNHO		14/13 (%)	ÚLTIMOS 12 MESES					
	2014(*)					2013								
	2014(*)	2013				2014(*)	2013							
AOÇO BRUTO	16.696,7	16.952,8	(1,5)	2.767,3	2.877,7	2.687,0	2.826,0	(4,9)	33.906,4					
LAMINADOS	12.453,5	13.029,4	(4,5)	2.179,8	2.070,2	1.912,7	2.288,4	(16,4)	25.677,2					
PLANOS	6.966,8	7.438,1	(6,3)	1.242,4	1.096,0	1.122,2	1.289,3	(13,0)	14.542,2					
LONGOS	5.486,7	5.601,3	(2,0)	936,4	974,2	790,5	999,1	(20,9)	11.135,0					
SEMI-ACABADOS PVENDAS	2.898,4	2.726,5	6,3	445,9	532,1	634,8	328,2	93,4	5.793,8					
PLACAS	2.645,5	2.220,2	19,1	425,0	490,3	552,9	264,1	109,1	6.009,5					
LINGOTES, BLOCOS E TARUGOS	252,8	487,3	(48,1)	20,9	41,8	82,5	64,1	28,7	784,3					
FERRO-GUSA (Usinas Integradas)	12.896,5	12.938,1	(1,9)	2.061,0	2.170,7	2.164,7	2.123,0	2,0	25.948,8					

(*) Dados Preliminares.
Fonte: Aço Brasil



MÊS	2013	2014
J	2.776	2.752
F	2.579	2.622
M	2.848	2.991
A	2.917	2.767
M	3.007	2.878
J	2.826	2.687
J	2.914	-
A	2.988	-
S	2.975	-
O	2.971	-
N	2.707	-
D	2.655	-

Com esses resultados, a produção acumulada em 2014 totalizou 16,7 milhões de toneladas de aço bruto e 12,5 milhões de toneladas de laminados, queda de 1,5% e 4,5%, respectivamente, sobre o mesmo período de 2013.

Quanto às vendas internas, o resultado de Junho de 2014 foi de 1,6 milhão de toneladas de produtos, queda de 21,0% em relação a Junho de 2013. As vendas acumuladas em 2014, de 10,7 milhões de toneladas, mostraram queda de 5,3% com relação ao mesmo período do ano anterior.

VENDAS MERCADO INTERNO

Unid.: 10³ t

PRODUTOS	JAN/JUN		14/13 (%)	JUNHO		14/13 (%)
	2014	2013		2014	2013	
LAMINADOS	10.525,7	11.014,8	(4,4)	1.530,2	1.930,4	(20,7)
PLANOS	5.761,8	6.022,7	(4,3)	829,5	1.076,0	(22,9)
LONGOS	4.763,9	4.992,1	(4,6)	700,7	854,4	(18,0)
SEMI-ACABADOS	202,9	310,4	(34,6)	27,6	41,3	(32,7)
PLACAS	128,9	149,1	(13,5)	13,3	13,3	0,0
BLOCOS E TARUGOS	74,0	181,3	(54,1)	14,5	28,0	(48,2)
TOTAL	10.728,6	11.325,2	(5,3)	1.558,0	1.971,7	(21,0)

Nota: Exclui as vendas para dentro do parque.

Fonte: Aço Brasil

3K



As exportações de produtos siderúrgicos em Junho atingiram 733 mil toneladas no valor de 514 milhões de dólares. Com esse resultado, as exportações até Junho de 2014 totalizaram 3,9 milhões de toneladas e 2,9 bilhões de dólares, representando declínio de 11,5% em volume e de 2,6 % em valor, quando comparados ao mesmo período do ano anterior.

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

PRODUTOS	JAN/JUN		14/13 (%)	JUNHO		14/13 (%)
	2014	2013		2014	2013	
QUANTIDADE (10 ³ t)						
SEMI-ACABADOS	2.545,1	2.808,6	(9,4)	466,4	319,9	45,8
PLANOS	703,3	956,9	(26,5)	166,4	107,6	54,8
LONGOS	604,3	556,2	1,4	90,5	104,1	(13,1)
TRANSFORMADOS	71,2	73,0	(2,5)	10,1	11,4	(11,4)
TOTAL	3.923,9	4.434,7	(11,5)	733,4	543,0	35,1)
VALOR (10 ⁶ US\$ FOB)						
TOTAL	2.912,3	2.991,0	(2,6)	514,1	386,2	33,1
FERRO-GUSA (10 ³ t)						
TOTAL	1.059,1	1.350,3	(21,5)	196,4	149,8	32,4

Fonte: MDIC/SECEX (Embarcado)



Fonte: MDIC/SECEX

No que se refere às importações, registrou-se em Junho o volume de 325 mil toneladas (US\$ 328 milhões) totalizando, desse modo, 2,0 milhões de toneladas de produtos siderúrgicos importados no ano, alta de 18,0% em relação ao mesmo período 2013.

316





IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS

PRODUTOS	JAN/JUN		14/13 (%)	JUNHO		14/13 (%)
	2014	2013		2014	2013	
QUANTIDADE (10 ³ t)						
SEMIACABADOS	5,9	5,4	9,3	1,9	1,7	11,8
PLANOS	1.110,8	763,0	45,6	174,0	114,0	52,6
LONGOS	618,9	608,3	1,7	111,1	79,0	40,6
TRANSFORMADOS	246,9	304,5	(18,9)	38,2	45,6	(16,2)
TOTAL	1.982,5	1.681,2	17,9	325,2	240,3	35,3
VALOR (10 ⁶ US\$ FOB)	2.086,8	2.074,5	0,6	328,2	354,9	(7,5)

Fonte: MDIC/SECEX



Fonte: MDIC/SECEX

O consumo aparente nacional de produtos siderúrgicos em Junho foi de 1,9 milhões de toneladas, totalizando 12,7 milhões de toneladas no período de janeiro a Junho de 2014. Esses valores representaram queda de 14,9% e a queda de 2,3%, respectivamente, em relação aos mesmos períodos do ano anterior.

6.7 - Mercado externo do setor

A produção de aço bruto ao redor do mundo ficou em 137 milhões de toneladas durante junho, informou a Worldsteel, associação que reúne dados dos 65 principais países produtores. Na comparação com o mesmo mês de 2013, a alta foi de 3,1%. Ante maio deste ano, contudo, houve queda de 2,8% no volume.

Na China, que é o maior fabricante de aço mundial, o total produzido foi de 69,3 milhões de toneladas, incremento de 4,5% em bases anuais. Na comparação mensal, porém, o recuo foi de 1,6%.

Dentre outros grandes produtores, o Japão — onde fica a Nippon Steel & Sumitomo

31





Metal — fabricou 9,1 milhões de toneladas de aço, queda de 1,7% em 12 meses e de 5,2% frente a maio. Na Índia — mercado natal da Tata Steel —, foram produzidas 6,7 milhões de toneladas de aço no mês passado, alta de 0,8% e baixa de 5,6%, respectivamente, no comparativo anual e frente a maio.

A seguir, demonstra-se a produção mundial de aço bruto:



Os números da Worldsteel apontam ainda para a produção de 2,7 milhões de toneladas de aço no Brasil durante junho, ou seja, 2% do total mundial. Houve redução de 4,9% ante 2013 e de 7% frente a maio deste ano.

De acordo com relatório da entidade, no primeiro semestre as siderúrgicas produziram 821,3 milhões de toneladas de aço, o que representou aumento de 2,5% frente à primeira metade de 2013. As maiores responsáveis pelo crescimento foram as empresas da União Europeia, cuja produção subiu 3,8% na mesma comparação.

A Worldsteel informou também que a utilização de capacidade instalada pelas siderúrgicas ficou estável em 78,3% durante o mês de junho — o patamar é o mesmo do que em maio. Em junho de 2013, o uso de capacidade foi de 78,4%.

6.8 - Perfil do setor

A privatização trouxe ao setor expressivo afluxo de capitais, em composições acionárias da maior diversidade. Assim, muitas empresas produtoras passaram a integrar grupos industriais e/ou financeiros cujos interesses na siderurgia se desdobraram para atividades correlatas, ou de apoio logístico, com o objetivo de alcançar economia de escala e competitividade.

O parque siderúrgico brasileiro compõe-se hoje de 29 usinas, administradas por onze grupos empresariais. São eles: Aperam, ArcelorMittal Brasil, CSN, Gerdau, SINOBRAS, Thyssenkrupp CSA, Usiminas, VSB Tubos, V&M do Brasil, Villares Metals e

3X



Votorantim.

O parque produtor é relativamente novo e passa por um processo de atualização tecnológica constante. Está apto a entregar ao mercado qualquer tipo de produto siderúrgico, desde que sua produção se justifique economicamente.

Entre 1994 e 2011, as siderúrgicas investiram US\$ 36,4 bilhões, priorizando a modernização e atualização tecnológica das usinas, atingindo uma capacidade instalada de 48 milhões de toneladas.

O Brasil tem hoje o maior parque industrial de aço da América do Sul, é o maior produtor da América Latina e ocupa o quinto lugar como exportador líquido de aço e nono como produtor de aço no mundo. Os dados consolidados do setor, referentes ao ano de 2013, seguem abaixo:

DADOS DE MERCADO	
Parque produtor de aço	29 usinas, administradas por 11 grupos empresariais.
Capacidade instalada	48,4 milhões de t/ano de aço bruto
Produção Aço Bruto	34,2 milhões de t
Produtos siderúrgicos	33,0 milhões de t
Consumo aparente	26,4 milhões de t
Número de colaboradores	124.059
Saldo comercial	US\$ 1.3 bilhões
6º Maior exportador líquido de aço (exp - imp)	4,4 milhões de t
Exportações indiretas (aço contido em bens)	3,0 milhões de t
Consumo per capita de aço no Brasil	131 quilos de produto siderúrgico/habitantes
Principais setores consumidores de aço	Construção Civil; Automotivo; Bens de capital. Máquinas e Equipamentos (incluindo Agrícolas); Utilidades Domésticas e Comerciais.
17º Exportador mundial de aço (exportações diretas)	
Exporta para mais de 100 países	

Fonte: Aço Brasil

6.9 - Perspectivas para o setor

Em face a retração do mercado interno consumidor de aço ao longo do 2º Trimestre de 2014 comparado ao mesmo período de 2013, com demanda baixa por bens como veículos e tubulações para projetos de petróleo e gás e apesar de um cenário cambial menos favorável, a perspectiva para o setor é de recuperação das indústrias siderúrgicas ao longo do 2º Semestre/2014, em parte isso se deve a recomposição de estoques, o que deverá ajudar na demanda por aço no país.

31





Há ainda uma previsão de um cenário com preços de aço estáveis, todavia as projeções de crescimento das vendas já estão sendo revistas passando de 4% (quatro por cento) para 1% (um por cento), com viés negativo, um cenário conservador por conta do excesso de estoques, pessimismo do mercado, entre outros fatores.

6.10 - Perspectivas da PERFIPAR

Diante deste cenário macroeconômico e situação atual do mercado de aço mundial e brasileiro a “**PERFIPAR**” procurou adequar-se a esta nova realidade com a redução dos volumes e estrutura operacional. Visualizaremos nas medidas a serem tomadas e nos volumes projetados que todo o planejamento foi traçado de modo conservador, observando os cenários atuais da economia do país e especificamente do setor de aço.

31





7 - CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO DA "PERFIPAR"

Mesmo com o crescimento da empresa nos últimos anos e a multiplicação de seus ativos, que foram sempre cuidadosamente planejados e estruturados onde a marca "**PERFIPAR**" gerou grande aceitação e aprovação no mercado nacional, não impediu que momentos de turbulência, especialmente com constantes crises que vem assolando a economia mundial com reflexos em nosso no mercado de atuação, fizesse a "**PERFIPAR**" registrar resultados negativos nos últimos anos.

Mesmo com todas as medidas administrativas e de gestão tomadas, tais como reduções de custo e melhoria de preços de venda, as dificuldades persistiram sempre crescentes e urgentes, o que motivou à administração, a decidir pela abertura do procedimento de "recuperação judicial", nos termos da Lei 11.101/05.

Quanto às causas que levaram a "**PERFIPAR**" a atual situação financeira pode separá-las entre causas externas e internas. Apresenta-se a seguir o detalhamento dessas principais causas:

7.1 - Fatores externos

7.1.1 - Valorização do preço do minério de ferro combinado com a desvalorização do real frente ao dólar

No período compreendido entre 2011 e 2014, a cotação da tonelada métrica do minério de ferro, que é a matéria prima do aço, sofreu com fortes oscilações. Estas oscilações combinadas com a valorização do dólar frente ao real, ocasionou um aumento no custo de produção dos produtos comercializados pela empresa. Em certos períodos, o repasse deste aumento de custo através do preço de venda, não foi imediato, ou até mesmo não repassado.

Neste contexto, a necessidade de faturamento combinado com as margens de contribuições apertadas, foi acarretando a descapitalização da empresa.

7.1.2 - Recorrência a bancos e elevado custo financeiro

Tendo em vista as necessidades de capital de giro frente ao crescimento do faturamento e investimentos nos últimos exercícios, a "**PERFIPAR**" se viu obrigada a recorrer a bancos para garantir e continuar honrando seus compromissos, assim aumentando seus empréstimos e financiamentos de curto e longo prazo.

34





As taxas de juros e os *spreads* bancários no mercado financeiro, por força de redução dos níveis mundiais de liquidez, também dispararam no mercado interno. Desta forma, os custos financeiros das captações passaram a corroer a rentabilidade das operações da “PERFIPAR”.

Apresenta-se, a seguir, um demonstrativo das despesas financeiras registradas em cada ano em relação ao faturamento da empresa:

Em milhares de reais

Ano	Receita líquida	Despesa financeira	% Desp. fin./Rec. líq.
2010	R\$ 175.023	R\$ 10.218	5,84%
2011	R\$ 187.352	R\$ 11.907	6,36%
2012	R\$ 197.218	R\$ 8.162	4,14%
2013	R\$ 193.963	R\$ 11.041	5,69%

Fonte: Departamento Contábil “PERFIPAR”

Apresenta-se, a seguir, demonstrativo da evolução da taxa SELIC (taxa básica de juros) de 2006 a 2013.



Apesar da política do Banco Central para redução de taxas, o Brasil apresenta uma das maiores taxas de juros do mundo.

Assim sendo, os elevados custos financeiros contribuíram para que a empresa passasse a registrar cada vez maiores volumes de despesas financeiras.

Outro ponto a ser observado é que apesar da taxa básica de juros ter apresentado uma redução significativa os “*spreads bancários*”, não foram reduzidos.

31



7.1.3 - Redução das linhas de crédito

A crise econômica que sobreveio no final de 2008 reduziu drasticamente a disponibilidade de financiamento em todo mercado, bem como também ocasionou o aumento dos encargos financeiros. Tal redução abalou, significativamente, o setor, o qual depende primordialmente de financiamentos.

Para garantir os compromissos firmados com fornecedores, a “**PERFIPAR**” como já explanado anteriormente começou cada vez mais se endividar e ficar refém das linhas de crédito de curto prazo para o fomento e custeamento financeiro de suas operações. Os custos financeiros, a cada ano ficaram maiores e, com redução de oferta de crédito mundial, os limites passaram a ficar cada vez mais estrangulados.

Todo o endividamento financeiro da empresa era de curto prazo e a tentativa de alongamento iniciada em 2013 não foi satisfatória uma vez que, a maioria das instituições financeiras não aceitaram a negociação do alongamento.

Com o aumento do seu custo financeiro a lucratividade da empresa reduziu drasticamente. O crédito à empresa foi escasseando, fazendo com que a empresa passasse a operar com instituições financeiras de menor porte, até chegar a um ponto onde a “**PERFIPAR**” se viu sem crédito bancário.

Essa redução de linha de crédito foi paulatinamente sufocando a empresa, e essa foi à situação mais crítica que levou a “**PERFIPAR**” a ingressar com pedido de recuperação judicial.

7.1.4 - Reajustes de mão de obra superiores à inflação

No Brasil, observa-se que nos últimos exercícios vem sendo concedidos reajustes salariais superiores aos níveis inflacionários, o que, conseqüentemente trouxe reflexos aos dissídios de cada categoria de trabalhadores. Apresentamos, a seguir, quadro demonstrativo dos reajustes salariais concedidos aos trabalhadores da “**PERFIPAR**”, em comparação com os indicadores de inflação:

Ano	Reajuste médio	Inflação
2008	10,42%	5,90%
2009	8,02%	4,31%
2010	10,08%	5,91%
2011	10,30%	6,50%
2012	9,08%	5,84%
2013	9,28%	5,91%

7.1.5 - Política tributária

O Brasil tem a carga tributária mais pesada entre os países emergentes e mais alta

31



até que Japão e Estados Unidos. A carga tributária brasileira apresentou elevação em 2013, passando de 35,58% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2012 para 35,83% do PIB em 2013, de acordo com a previsão feita em estudo conjunto da Secretaria do Tesouro Nacional (STN) e do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).

A carga tributária é o montante arrecadado com todos os impostos, contribuições e taxas pelos governos estaduais, municipais e federal comparado com o valor do PIB. Em 2013, a carga aumentou na União e nos Estados, de acordo com a estimativa do Tesouro IPEA, sendo que a arrecadação dos municípios apresentou leve queda em comparação com o PIB. De acordo com o levantamento, em 2013 a arrecadação de impostos somou R\$ 1,17 trilhão do PIB.

Vale ressaltar que, a "PERFIPAR" possui carga tributária elevada, conforme descrito abaixo:

Descrição	Alíquota	Base
ICMS	12,00%	Faturamento de Produtos
PIS	1,65%	Faturamento de Produtos
COFINS	7,60%	Faturamento de Produtos
IPI	15,00%	Faturamento de Produtos – Cercamento (Tela Euronet)
IPI	5,00%	Faturamento de Produtos – Tubos
IRPJ	15,00%	Lucro Líquido
Adicional IRPJ	10,00%	Lucro Líquido
CSLL	9,00%	Lucro Líquido
INSS	20,00%	Folha de Pagamento
Terceiros	5,80%	Folha de Pagamento
RAT	3,84%	Folha de Pagamento
FGTS	8,00%	Folha de Pagamento

Fonte: Departamento Contábil "PERFIPAR"

7.2 - Fatores internos

7.2.1 – Aumento Endividamento

Mesmo com o crescimento da empresa nos últimos anos e a multiplicação de seus ativos, que foram sempre cuidadosamente planejados e estruturados onde a marca "PERFIPAR" gerou grande aceitação e aprovação no mercado nacional, não impediu que momentos de turbulência, especialmente com questões pontuais e operacionais, fizesse com que a "PERFIPAR" registrasse resultados negativos nos últimos anos.

Ocorreu um aumento do endividamento da empresa do ano de 2010, com um salto

3X



de R\$ 18,16 MM em 2009 para R\$ 44,969 MM em 2010. Esse acréscimo ocorreu em função do aumento dos estoques neste período. A empresa no ano de 2010 optou, em função de preço de mercado, trabalhar com fornecimento no mercado externo, importando na sua grande maioria as matérias-primas.

O fluxo de compra no mercado externo exige uma necessidade de estoque maior, em função do tempo de pedido e transporte. Para suportar esse aumento de estoques, a empresa recorreu a empréstimos bancários.

A características desses empréstimos foi de contratos de 03 a 04 anos, com pagamentos mensais do valor principal. O somatório dos valores pagos mensalmente era maior do que a geração de caixa da empresa, assim o objetivo era renovar ou conseguir outros empréstimos para postergar ou trocar posição entre os bancos, o que acabou por acarretar a inadimplência com o setor financeiro e perda de credibilidade no mercado.

7.2.2 – Aumento dos custos financeiros por descontos e antecipações de recebíveis

Naturalmente, a falta de crédito gera a necessidade de efetuar suas compras à vista. Nesta necessidade, a “**PERFIPAR**” teve que fomentar seus clientes, na contramão das suas necessidades imediatas.

Desta forma, os custos financeiros com descontos e antecipações de recebíveis se tornaram grandes consumidores das apertadas margens de contribuições.

7.2.3 – Centralização fábrica de tubos

A “**PERFIPAR**” possuía 02 (duas) plantas de fabricação de tubos, sendo uma instalada em Chapecó – SC e outra em Curitiba – PR. A planta de Curitiba, a qual foi inaugurada em 1969 e, encontra-se, atualmente num bairro residencial. Na unidade de Chapecó, a produção era destinada, praticamente, para os Estados do PR, SP e RS ocorrendo um transporte desnecessário.

Em Novembro/2011, iniciou-se o projeto de centralização das plantas industriais de tubos na unidade de Colombo. O projeto de mudança foi elaborado para 09 (nove) meses (Novembro/2011 a Julho/2012), sendo que a transferência se daria uma máquina por vez.

No início da mudança da primeira máquina em Chapecó (02 máquinas), os funcionários pararam de fabricar, a empresa teve que transferir as 02 máquinas ao mesmo tempo, sendo que a estrutura na fábrica nova estava preparada apenas para receber 01 de cada vez. Assim, o plano de transferência das máquinas de Chapecó, que era

34





de quatro meses (terminar em fevereiro) acabou sendo concluído em junho/12. Neste período a empresa ficou sem produção de 02 das 05 máquinas de tubos, o que representava na época, 25% no faturamento total da empresa. No mesmo período foi adquirido o material no mercado (concorrentes) e revendido com margens muito baixas e algumas vezes negativas, apenas para atender os clientes e manter as lojas com produtos.

Em função da fragilidade dos resultados de 2012 no 1º. Semestre, foi suspensa a mudança das máquinas da fábrica de Curitiba para o início de 2013, iniciando em janeiro/13 e concluindo em julho/2013.

O projeto de centralização da produção de tubos que foi estimado em 09 meses acabou acontecendo em 15 meses, afetando, substancialmente, o resultado da empresa, pois neste período os materiais deixados de produzir foram comprados e revendidos com margens baixas e negativas.

7.2.4 – Concentração de fornecedores

No Brasil, o mercado de aços planos, principal matéria-prima utilizada na operação da “PERFIPAR”, está concentrado em poucos fornecedores: USIMINAS, ACELORMITAL, CSN e GERDAU.

Neste cenário reduzido de opções de compras, a “PERFIPAR” ficou refém das políticas comerciais estipuladas pelos fornecedores, que a cada vez mais diminuía o limite de crédito para as compras, baseado no histórico de inadimplência que se formara. Nestas condições impostas, a empresa era obrigada a efetuar compras a qualquer custo, pois, não podia parar sua operação e sofrer com a perda de faturamento.

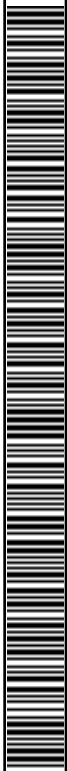
7.2.5 – Inadimplência com fornecedores e aumento de spreads de compra

No cenário reduzido de opções de compra combinado com a inadimplência pela falta de pontualidade nos pagamentos, a “PERFIPAR” se viu cada vez mais sem crédito no mercado tendo que amargar com condições comerciais impostas por seus fornecedores, que, diante da situação vivenciada pela empresa, aumentaram demasiadamente os preços das matérias-primas e insumos.

7.2.6 – Abastecimento inconstante por parte da Usiminas

Em função da falta de capital de giro a empresa foi obrigada a diminuir estoques e trabalhar com recebimentos pontuais e pagamentos antecipados da Usiminas. Contudo o fornecimento da Usiminas não reflete, na maioria das vezes as necessidades da empresa.

31





Por várias vezes foi depositado o valor antecipadamente e informado o material que deveria ser embarcado, no entanto o material faturado era diferente do solicitado.

7.2.7 – Estratégia de crescimento

Os investimentos realizados pela “PERFIPAR” com vistas à expansão de seus negócios contribuíram para o estreitamento dos níveis de capital de giro da empresa, pois, a empresa não conseguiu obter financiamentos de longo prazo e acabou utilizando-se do endividamento de curto prazo e capital de giro próprio para investir.

3X





8 - DA REESTRUTURAÇÃO DA “PERFIPAR” (art. 53 da LRE)

A direção e equipe da “PERFIPAR”, vem trabalhando arduamente para a redução de custos e despesas visando rentabilizar a operação. O resgate da credibilidade junto aos colaboradores e fornecedores, também tem sido uma das prioridades da empresa.

Diversas medidas foram tomadas para redução de despesas administrativas, logística, produção e comercial.

Apresenta-se, a seguir, um resumo das ações que já foram ou serão tomadas e estão incorporadas do planejamento financeiro operacional da “PERFIPAR”.

8.1 - Medidas já adotadas ou em fase de implementação pela administração

8.1.1 - Gestão Industrial

a) Ajuste no processo produtivo

Melhorar a capacidade produtiva tendo como base o limite de produção diário (90 ton/dia) com 04 (quatro) máquinas em funcionamento.

Para alcançar uma melhora relevante no processo produtivo operando com menos máquinas e em apenas um único turno (diurno) de funcionamento, o PCP em parceria com o Comercial estão efetuando análises mais apuradas e profícuas, avaliando a margem de cada cliente pelo tripé Produto x Cliente x Margem.

b) Área de logística

Ajustes no processo fabril para retomada da qualidade do produto com prazo de entrega hábil.

c) Centralização Produção

Encerramento das atividades da unidade de Quatro Barras – PR, com a transferência e centralização de toda fabricação do cercamento Eurocerk para unidade fabril de Colombo – PR.

3k





8.1.2 - Gestão da área comercial

a) Ações mercado Atacadista (Tubos)

Intensificar a atuação dos representantes comerciais nas regiões atendidas pela "PERFIPAR" (SP, PR, SC e RS), tornando-as mais efetivas e potencializando as chances de sucesso;

- Priorizar todas as entregas pontuais de modo a não perder e, garantir a alta qualidade dos tubos ofertados no mercado;
- Redirecionar as vendas para clientes de margens maiores e com exigências maiores;
- Manter a amplitude das vendas mesmo com o fechamento das lojas, pois os gestores assumiram a função dos representantes comerciais Atacadistas;
- Fomentar uma nova estratégia para prospectar clientes cujos produtos sejam com grau de exigência maior (Tubos especiais).

b) Ações mercado Atacadista (Cercamento, Defensas e Silos)

A empresa manterá a gestão segregada para os produtos supracitados, bem como implementará ações para cada nicho de mercado.

- Cercamento – Eurocerk a estratégia é abrir novos distribuidores no país, buscando ampliar o quadro de representantes em regiões onde há uma grande demanda de clientes em potencial;
- Migrar parte do recebimento dos produtos para portos localizados na região Norte e Nordeste do país minimizando os custos com frete e o tempo de entrega;
- Defensas – Retomar com as participações nos processos licitatórios em todo território nacional, pois com a Recuperação Judicial a empresa *estará "dispensada de apresentar as certidões negativas para que o devedor exerça suas atividades"*, conforme Art. 52, inciso II Lei 11.101/2005;
- Silos – Atualmente o atendimento é realizado por representantes em cada região do país, todavia há projeto para ampliação das áreas de atuação, bem como a contratação de novos representantes para atendimento da nova demanda.

c) Ações mercado Varejista Lojas

A empresa busca traçar novas políticas comerciais específicas para melhorar sua competitividade, bem como:

- Inclusão de novos serviços para melhor atender o cliente;
- Traçar estratégias visando manter a "proximidade" com o cliente;
- Bom relacionamento para fidelização do cliente;
- Ter o produto sempre disponível nas redes de lojas; e
- Dar ênfase a gama de produtos acessórios servindo como um apoio extra aos clientes que podem encontrar num único local a solução para o seu negócio.

h





d) Priorizar lucratividade e rentabilidade com margens positivas

A "PERFIPAR", em revisão ao histórico de faturamento, apurou que em alguns momentos o mercado forçou a vendas com baixa margem de contribuição ou até mesmo sem margem.

O foco da "PERFIPAR" está voltado para a posituação das margens, focando rentabilidade e lucratividade, e não apenas volume de vendas. Neste sentido, o novo planejamento comercial da empresa contempla a análise profunda das vendas antes mesmo de serem efetuadas, para que assim, fique garantida que haverá ganho sobre a venda, não cedendo aos momentos ruins de mercado.

e) Fechamento de filiais menos rentáveis e redução do capital de giro

Em razão do crédito reduzido junto aos seus fornecedores juntamente com o novo planejamento comercial, a "PERFIPAR" analisou e concluiu que deveria reduzir a operação de algumas filiais. Com isso, foram encerradas as atividades de 8 (oito) filiais no mês de junho de 2014, conforme demonstrado a seguir:

FILIAL	CUSTO FIXO ESTIMADO MÊS	Nº DE FUNCIONÁRIOS DESLIGADOS
CASCADEL	R\$ 57.000	12
CURITIBA - ATUBA	R\$ 78.000	10
CURITIBA - CIC	R\$ 57.000	7
CURITIBA - PARQUE	R\$ 55.000	5
CURITIBA - XAXIM	R\$ 48.000	6
LONDRINA	R\$ 84.000	13
MARINGÁ	R\$ 68.000	13
SÃO JOSÉ	R\$ 65.000	9
TOTAL	R\$ 512.000	75

Desta forma, os estoques que estavam sendo vendidos nas filias encerradas, abasteceram as filias em operação, dando um fôlego na necessidade de capital de giro para as operações da empresa.

f) Foco nas venda à vista

A "PERFIPAR", em revisão às suas margens de contribuições de seus produtos concomitante com a necessidade imediata de recursos, focou seus objetivos na determinação de margens sustentáveis focando um maior volume de vendas à vista, eliminando assim as despesas financeiras oriundas dos descontos e antecipações de recebíveis. Esta estratégia de incentivo ao cliente que pagar à vista já está implementada e atualmente alcança 35%. A expectativa é de que até 50% das vendas sejam nessa modalidade. Essa opção torna-se viável em função do modelo de comercialização da rede de lojas.

31



8.1.3 – Gestão da área financeira

a) Fluxo de caixa

A empresa adotou a política de compras de matérias-primas à vista. Desta forma evita-se o pagamento de encargos financeiros e spread no preço.

b) Retomada da credibilidade com credores

Intenso processo de discussão com os principais credores da empresa está sendo iniciado, objetivando a manutenção dos serviços essenciais a atividade e também no fornecimento de matérias-primas fundamentais para o processo produtivo. A empresa vem num processo contínuo de retomada da credibilidade.

c) Busca de melhores fontes de financiamento e recomposição do capital de giro

A “PERFIPAR” vem intensificando esforços no sentido de negociar o financiamento das operações mercantis, negociando com instituições financeiras parcerias mais atraentes e menos onerosas, pois, a retomada do relacionamento com os bancos é de extrema importância para a recuperação da empresa.

8.1.4 – Gestão de Talentos Humanos

Visando estabelecer um vínculo direto entre a recompensa recebida pelo colaborador e o esforço realizado por ele para atingir as metas definidas pela empresa no ano de 2015 a “PERFIPAR” pretende retomar com o Programa de Participação nos Resultados – PPR, cujas metas serão definidas com a colaboração de todos os Gerentes Industriais, Gerentes Administrativos / Comerciais e Gerentes de Filiais.

8.1.5 - Redução de despesas administrativas, comerciais e industriais

Já foi efetuada a redução das despesas administrativas, comerciais e industriais. A unidade administrativa será consolidada em um novo espaço e todas as outras atividades afins serão alocadas no parque fabril, visando a redução de despesas com alugueis e outros custos inerentes.

8.1.6 - Renegociação dos créditos não sujeitos a recuperação judicial

Os créditos extra concursais não sujeitos aos efeitos da recuperação judicial estão sendo renegociados com as instituições financeiras visando o alongamento da dívida e redução do custo financeiro.

24





9 - DAS PREMISSAS ECONÔMICAS FINANCEIRAS ADOTADAS NESTE PLANO (Art. 53, II, da LRE)

9.1 - Viabilidade econômica

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

No presente Plano, a análise financeira dos resultados projetados foi feita, como pede o rigor, sob a perspectiva tridimensional da ciência e política contábil, da moderna gestão no mercado globalizado.

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

Entretanto, a melhor contribuição do modelo proposto foi à elaboração de um modelo de relatório gerencial que primou pela qualidade da projeção dos resultados a serem alcançados via implementação deste Plano, feita a partir da captação das medidas de recuperação estudadas pelos administradores da “**PERFIPAR**”.

Assim sendo, foram feitas projeções de custos, despesas e receitas da empresa para o período de 15 (quinze) anos (Anexos I a XVI).

Apresenta-se, ainda, a Demonstração de Resultados Projetados (Anexo II), que deverá ser sempre confrontado com os dados reais para as devidas avaliações, o que, em última análise, permite a identificação de eventuais desvios e a imediata implementação de ações corretivas, tornando o Plano facilmente acompanhável e flexível.

O modelo foi acoplado a uma Demonstração de Fluxos de Caixa Projetados (Anexo I), que reflete, em bases anuais, a capacidade da empresa para o cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos valores devidos.

Finalmente, também é apresentado o Demonstrativo de Pagamento a Credores (Anexos XIV, XV e XVI). Esses demonstrativos contemplam as diversas modalidades de amortização da dívida propostas pela empresa as quais se encontram detalhadamente comentadas no item 13 deste Plano.

BK





9.2 - Premissas utilizadas para as projeções financeiras

Inicialmente, importante ressaltar que as premissas que foram utilizadas na elaboração das projeções de resultado e fluxo de caixa são as seguintes:

- Fundamentar projeções na mais realista probabilidade de consecução das metas referentes às áreas comercial (quantidades e preços de venda), administrativa e econômico-financeira, conforme explicado no texto desta proposta;
- Determinar, como principal objetivo, que os saldos acumulados finais de caixa sejam positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa;
- Destacar que é absolutamente imprescindível a concessão dos prazos de carência estabelecidos no item 13 deste plano;
- O valor constante da 1ª relação de credores será utilizado como base para o presente plano.

No fluxo de caixa também estão computados todos os custos inerentes à recuperação judicial (honorários do administrador, consultorias jurídica e financeira).

Por fim, ressalta-se que a adequada recuperação da empresa, que se dará pela implementação das medidas previstas neste Plano, dependerá de diversos fatores, pois além da boa vontade, do conhecimento, da experiência e da capacidade de todos os envolvidos, sejam eles administradores, consultores, cada qual com suas habilidades, o sucesso desta recuperação também dependerá de fatores externos, tais como a política cambial e monetária, política de juros, modificações na carga tributária, etc., fatores esses, que hoje são imprevisíveis.

Recomenda-se, portanto, que para superar esses obstáculos imponderáveis no momento, ser importante manter-se sempre atualizado, sem perder de foco o objetivo principal da empresa, ou seja, a obtenção de resultados positivos.

As planilhas trazidas como anexos ao presente Plano demonstram de forma inequívoca, que a **"PERFIPAR"** é uma empresa viável, posto que, poderá manter-se no mercado, bem ainda, gerar recursos em longo prazo para pagar seus credores e manter, assim, o negócio em bom funcionamento.

Destaque-se, quanto à viabilidade econômica, que o negócio da **"PERFIPAR"** possui mercado para uma ampla expansão, assim, tanto pelas planilhas anexas, como pelo cenário macro econômico e pelos mercados que atua, é evidente que a **"PERFIPAR"** é economicamente viável, especialmente no que se refere à busca de parcerias e

32



desenvolvimento de novos mercados procurando aumentar a rentabilidade da empresa.

Todos os fatores acima, trabalhados em conjunto, especialmente, as novas estratégias empresariais e financeiras, levarão novamente a **"PERFIPAR"** a uma posição de destaque no setor, implicando em sua recuperação, prevalecendo, assim, os princípios da função social da empresa, da manutenção da fonte geradora de empregos e de tributos, dando valia ao espírito norteador da Lei 11.101/05.

31





10 - MARCA "PERFIPAR"

10.1 - Capital intangível – A marca "PERFIPAR"

O plano de recuperação judicial, ora submetido, não estaria completo sem uma apreciação sobre a marca de propriedade da "PERFIPAR".



A marca apresentada acima é, segundo os compêndios e consultorias especializadas, Marcas Mistas, ou seja, constituídas pela combinação de elementos nominativos e figurativos que compõem uma imagem ou símbolo que distinguem o produto visualmente.

Segundo a legislação brasileira, marca é todo o sinal distintivo, visualmente perceptível, que identifica e distingue produtos e serviços, garantindo o direito de uso exclusivo em todo o território nacional na sua atividade, evitando confusão ao consumidor.

A importância da marca de um modo geral, e em particular para a "PERFIPAR", reside no fato de tal ativo intangível ser a um só tempo um referencial que aumenta o valor do ativo patrimonial da empresa.

10.2 - Capital tangível

A empresa possui bens patrimoniais, compostos por unidades, conforme citado no item 2.2. A seguir, apresenta-se o resumo dos bens e sua valorização:

CIDADE	LOCAL	DESCRIÇÃO DOS BENS	VALOR DA AVALIAÇÃO
COLOMBO	UNIDADE 111	MÁQUINAS	R\$ 22.914.744,29
COLOMBO	UNIDADE 111	INFORMÁTICA	R\$ 71.876,52
COLOMBO	UNIDADE 113	MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS, MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 775.930,00
QUATRO BARRAS	UNIDADE 118	MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS, MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 1.003.744,97
ROLÂNDIA	UNIDADE 117	MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS, MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 532.463,81
CAXIAS DO SUL	UNIDADE 125	MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS, MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 66.528,27
PONTA GROSSA	UNIDADE 126	MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS, MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 67.957,25
CHAPECÓ	UNIDADE 135	MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS, MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 28.796,25
JOINVILLE	UNIDADE 142	MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS, MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 48.218,49
S. J. DOS PINHAIS	UNIDADE 152	MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS, MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 85.795,55
CANOAS	UNIDADE 156	MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS, MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 96.623,24
CURITIBA	CENTRAL	INFORMÁTICA	R\$ 331.078,14
CURITIBA	CENTRAL	TERRENO	R\$ 352.000,00
		TOTAL	R\$ 26.375.756,78

34



O Laudo de Avaliação desses bens foi preparado por peritos independentes e está sendo apresentado juntamente com este Plano de Recuperação em anexo.

Além dos bens patrimoniais integrantes do ativo imobilizado da empresa, registra-se ainda que a "**PERFIPAR**" possui estoque de mercadorias, conforme evidenciado em seus balancetes contábeis.

38





11 - CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES

O quadro de credores da “PERFIPAR” é predominantemente composto por fornecedores e instituições financeiras. Com relação a fornecedores, observa-se que os créditos, em sua grande maioria são originários de estreito e antigo relacionamento comercial, adquiridos no desempenho de seu objetivo social.

Desta forma, o resumo dos credores da “PERFIPAR”, detalhado por grupo segue abaixo:

Composição por tipo de credor	Valores
Credores Trabalhistas	1.564.797,15
Credores Quirografários	75.124.324,80
Total do quadro geral de credores	76.689.121,95

Gráfico de representatividade por classe de credores



Fonte: “PERFIPAR”

O valor dos créditos de todas as classes arrolados pela recuperanda foi de R\$ 76.689.121,95 (setenta e seis milhões, seiscentos e oitenta e nova mil cento e vinte e um reais e noventa e cinco centavos).

38





12 - DO PAGAMENTO AOS CREDITORES

A presente recuperação judicial possui 02 (duas) classes de credores, os credores trabalhistas e os credores quirografários.

Estão sendo considerados na listagem de credores os valores informados na relação geral de credores, a referida lista de credores será objeto de análise e ajustes pelo Administrador Judicial, que divulgará nova listagem oportunamente, conforme previsão do art. 7º, § 2º da LRE.

O Plano de pagamento foi concebido levando-se em consideração as projeções do fluxo de caixa livre. Referidas projeções foram elaboradas partindo-se dos relatórios gerenciais e contábeis da "PERFIPAR" e realizando-se projeções para os próximos 15 (quinze) anos, incluindo-se algumas variáveis e fatores determinantes econômico-financeiros e de mercado.

12.1 - Pagamento aos credores – Trabalhistas

12.1.1 - Credores trabalhistas da lista atual

O tratamento que será dado aos credores constantes na atual lista de credores será:

- a) O montante de R\$ 367.907,82 (trezentos e sessenta e sete mil, novecentos e sete reais e oitenta e dois centavos), será rateado entre os ex-funcionários constantes na lista de credores imediatamente após o despacho de aprovação pelo Juízo competente. Esse rateio se dará no importe de máximo de R\$ 2.780,25 por credor; e
- b) O montante de R\$ 1.196.889,33 (um milhão, cento e noventa e seis mil, oitocentos e oitenta e nove reais e trinta e três centavos) em 12 (doze) parcelas mensais, iguais e consecutivas, de R\$99.740,78 (noventa e nove mil, setecentos e quarenta reais e setenta e oito centavos) cada, a serem rateadas entre os credores cujos créditos não tenham sido totalmente quitados com a parcela inicial, sendo a primeira parcela em até 30 dias após o rateio mencionado na alínea "a", retro.

34





12.1.2 - Credores trabalhistas que tiverem seus créditos reconhecidos e habilitados após a elaboração da 2ª relação geral de credores

Tendo em vista que podem existir processos trabalhistas em trâmite, ou a serem ajuizados no período de dois anos da rescisão do contrato de trabalho, em que se discutem verbas controversas e alheias ao parágrafo único do artigo 54 da Lei 11.101/05, tomando por base o princípio legal, e evitando privilegiar credores da mesma classe, a "PERFIPAR" pagará aludidas verbas, caso reconhecido pela Justiça do Trabalho, na mesma forma descrita na no item 12.1.1, alínea "b", sendo que o prazo será contado da decisão transitada em julgado que reconhecer o valor do crédito.

12.1.3 - Encargos sociais

Os encargos sociais relacionados à classe trabalhista serão pagos e/ou parcelados na forma prevista em Lei.

12.2 - Pagamento aos credores – Quirografários

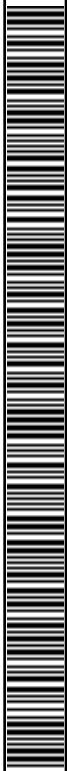
Apresentamos, a seguir, esclarecimentos quanto à proposta técnica e quanto à forma de pagamento aos credores quirografários.

A previsão de liquidação dos credores inseridos nesta classe é de 15 (quinze) anos levando em consideração o período de carência.

Apresenta-se, a seguir, a proposta de pagamento para a classe:

- **Pagamento de 50% (cinquenta por cento) do valor de cada credor constante da relação de credores;**
- Carência de 01 (um) ano para início dos pagamentos, contados a partir da intimação da decisão que homologar o plano de recuperação judicial;
- Os valores serão corrigidos a taxa de TR + 1% (um por cento) ao ano;
- Pagamentos serão realizados em duas parcelas semestrais vencendo-se a primeira 30 (trinta) dias após o período de carência e as parcelas seguintes na mesma data dos semestres subsequentes;
- O credor deverá informar a conta corrente para receber os valores em

31





até 30 (trinta) dias antes da data do pagamento previsto acima;

- A Previsão de liquidação dessa classe, considerando as premissas utilizadas é de 15 (quinze) anos conforme quadro apresentado no item 12.5-b;

12.2.1 – Pagamento ao Credor Essencial - USIMINAS

Para os fins deste Plano de Recuperação, a “**PERFIPAR**”, a seu critério, considera essencial aquele credor que, mesmo após o ajuizamento da Recuperação Judicial, manteve o fornecimento de bens ou serviços indispensáveis à continuidade de suas atividades, desde que não interrompa o fornecimento a Companhia. Para este credor, os créditos vencidos até a data de ajuizamento da recuperação judicial serão pagos em até 12 (doze) anos levando em consideração o período de carência.

Nesta seara, a “**PERFIPAR**” reconhece que o credor **USIMINAS** é seu principal fornecedor, tornando-se essencial a operação da empresa. Essa essencialidade é justificada pela estreita relação comercial, mantida a longa data e que gerou bons resultados para ambas as partes, tanto que, em 17 de janeiro de 2012, a “**PERFIPAR**” firmou parceria institucional com **USIMINAS**, passando a fazer parte da “**REDE USIMINAS**”, uma rede de empresas produtoras e comercializadoras de produtos de aço, com os seguintes objetivos, dentre outros:

- Conjuguar esforços para o desenvolvimento do mercado consumidor de aço;
- Aumentar a eficiência da cadeia de produção, transformação e comercialização do aço;
- Aumentar a eficiência na prestação de serviços com o uso do produto;
- Reduzir custos de todos os envolvidos na cadeia produtiva, de transformação e comercialização do aço;
- Lançar novos produtos beneficiados de aço;
- Desenvolver a eficiência na prestação de serviços com o uso do produto;
- Ampliar e melhorar a cadeia de distribuição do produto no território nacional;
- Promover o desenvolvimento de ambiente favorável à tomada de decisões competitivas e mais eficientes.

Não apenas os objetivos descritos acima fazem parte dos benefícios, outros fatores importantes para os integrantes desta rede, são os relacionados com a aquisição de matéria-prima, que são:

- O comprometimento do fornecedor em priorizar os pedidos de compras dos participantes;
- Preferência na compra de matérias em estoques da USIMINAS;
- Diferenciação no preço da matéria-prima a ser pago pelos participantes.

31



Além dos benefícios econômicos, também há que se destacar a participação nas campanhas publicitárias da rede e também a possibilidade do participante utilizar a expressão “**REDE USIMINAS**” em sua razão social ou marca.

Expressando em números reais, a parceria da “**PERFIPAR**” com a **REDE USIMINAS** após a consolidação da parceria atingiu a expressiva monta de R\$ 221,343 milhões, ou seja, 36,37 % do faturamento bruto da empresa.

Dentre os compromissos citados acima, há que se ressaltar que mesmo após o pedido de recuperação judicial impetrado pela “**PERFIPAR**”, a **USIMINAS** continuou o fornecimento, contribuindo para a continuidade da operação da empresa.

Apresenta-se, a seguir, a proposta de pagamento para a classe:

- **Pagamento de 100% (cem por cento) do valor constante da relação de credores;**
- Carência de 01 (um) ano para início dos pagamentos, contados a partir da intimação da decisão que homologar o plano de recuperação judicial;
- Os valores serão corrigidos a taxa de TR;
- Pagamentos serão realizados em duas parcelas semestrais vencendo-se a primeira 30 (trinta) dias após o período de carência e as parcelas seguintes na mesma data dos semestres subsequentes;
- O credor deverá informar a conta corrente para receber os valores em até 30 (trinta) dias antes da data do pagamento previsto acima;
- A Previsão de liquidação dessa classe, considerando as premissas utilizadas é de 12 (doze) anos conforme quadro apresentado no item 12.5-c;

12.3 - Outras considerações sobre as propostas de pagamento a credores

- Caso até a data da realização da Assembleia Geral de Credores (art. 56 da LRE) tenha sido apresentada a 2ª Relação de Credores pelo Administrador Judicial (CF. art. 7º, § 2º da Lei nº 11.101/05), os credores constantes dessa nova relação terão o mesmo tratamento que será dado aos credores da primeira

31





lista de credores no presente Plano.

- Cumprimento das determinações da LFRE, especialmente, do artigo 50, I e XI;
- Tratamento igualitário entre credores da mesma classe;
- Viabilidade financeira do plano;
- Fazer prevalecer o espírito da Lei, tratando seus credores, parceiros históricos da empresa, com justiça e bom senso;

12.4 - Créditos quirografários reconhecidos após a segunda relação de credores divulgada pelo Administrador Judicial

Os créditos quirografários retardatários, reconhecidos após a publicação da segunda relação de credores da "PERFIPAR", serão pagos de acordo com a proposta de pagamento para a respectiva classe.

12.5 - Demonstrativo de pagamento a credores

a) Valores destinados para pagamento - Trabalhistas

ANO	Saldo	Saldo	% de Pagamento	Amortização
1	1.564.797	1.564.797	100%	1.564.797

b) Valores destinados para pagamento - Quirografários

ANO	Saldo	Atualização	Taxa de Referencia	Valor Correção	Saldo Corrigido	% Amortização	Amortização
1	31.841.660	1,00%	1,00%	636.833	32.478.494		-
2	32.478.494	1,00%	1,00%	649.570	33.128.063	1,00%	974.355
3	32.153.709	1,00%	1,00%	643.074	32.796.783	3,00%	1.617.429
4	31.179.354	1,00%	1,00%	623.587	31.802.941	3,00%	1.597.942
5	30.204.999	1,00%	1,00%	604.100	30.809.099	3,00%	1.578.455
6	29.230.644	1,00%	1,00%	584.613	29.815.257	6,00%	2.533.323
7	27.281.935	1,00%	1,00%	545.639	27.827.573	6,00%	2.494.348
8	25.333.225	1,00%	1,00%	506.665	25.839.890	6,00%	2.455.374
9	23.384.515	1,00%	1,00%	467.690	23.852.206	6,00%	2.416.400
10	21.435.806	1,00%	1,00%	428.716	21.864.522	6,00%	2.377.426
11	19.487.096	1,00%	1,00%	389.742	19.876.838	10,00%	3.637.591
12	16.239.247	1,00%	1,00%	324.785	16.564.032	10,00%	3.572.634
13	12.991.397	1,00%	1,00%	259.828	13.251.225	12,50%	4.319.640
14	8.931.586	1,00%	1,00%	178.632	9.110.217	12,50%	4.238.443
15	4.871.774	1,00%	1,00%	97.435	4.969.210	15,00%	4.969.210



c) Valores destinados para pagamento – Quirografários - USIMINAS

ANO	Saldo	Atualização	Taxa de Referência	Valor Correção	Saldo Corrigido	% Amortização	Amortização
1	11.441.004	0,00%	1,00%	114.410	11.555.414		
2	11.555.414	0,00%	1,00%	115.554	11.670.968	5,00%	693.325
3	10.977.643	0,00%	1,00%	109.776	11.087.420	5,00%	687.547
4	10.399.873	0,00%	1,00%	103.999	10.503.871	10,00%	1.259.540
5	9.244.331	0,00%	1,00%	92.443	9.336.775	10,00%	1.247.985
6	8.088.790	0,00%	1,00%	80.888	8.169.678	10,00%	1.236.429
7	6.933.248	0,00%	1,00%	69.332	7.002.581	10,00%	1.224.874
8	5.777.707	0,00%	1,00%	57.777	5.835.484	10,00%	1.213.318
9	4.622.166	0,00%	1,00%	46.222	4.668.387	10,00%	1.201.763
10	3.466.624	0,00%	1,00%	34.666	3.501.290	10,00%	1.190.208
11	2.311.083	0,00%	1,00%	23.111	2.334.194	10,00%	1.178.652
12	1.155.541	0,00%	1,00%	11.555	1.167.097	10,00%	1.167.097

a) Resumo de pagamento de credores

Tipo de Crédito	Carência	Forma de Pagamento	Correção	Deságio
Trabalhista	Início imediato	12 Meses - Pagamento fixo		Sem deságio
Quirografário	01 ano	50% - Pagamento fixo em 15 anos	TR + 1% a.a.	50% deságio
Quirografário - USIMINAS	01 ano	100% - Pagamento fixo em 12 anos	TR	Sem deságio

12.6 - Prazos para pagamento

Todos os prazos constantes neste Plano ocorrem a partir da intimação da decisão que homologar a aprovação do plano de recuperação judicial da “**PERFIPAR**”, salvo expressa disposição em contrário constante na mesma.

12.7 - Impostos

A empresa procura manter os pagamentos dos impostos de forma pontual. Atualmente a “**PERFIPAR**” possui o montante de R\$ 29.395.895 (vinte e nove milhões, trezentos e noventa e cinco mil, oitocentos e noventa e cinco reais):

Handwritten signature/initials.





Descrição	Saldo
IPÍ	1.585.326
PIS	923.095
COFINS	4.626.460
ICMS	9.016.052
INSS	3.973.663
LEI 11.941/2009	9.221.918
II e MULTA PARC.	49.381
Total	29.395.895

Fonte: Departamento Contábil "PERFIPAR"

Os acionistas da "PERFIPAR" têm convicção que é preciso envidar todos os esforços para regularização dos tributos municipais, estaduais e federais vencidos.

Conforme previsão do art. 68 da Lei 11.101/05, as Fazendas Públicas e o Instituto Nacional do Seguro Social – INSS poderão deferir, nos termos da legislação específica, parcelamento de seus créditos, porém, até a presente data nada foi concedido. O pagamento desses tributos está contemplado no fluxo de caixa apresentado em anexo.

31





13 - VENDA DE ATIVOS

Fica facultada a recuperanda a alienação ou oneração de bens ou direitos de seu ativo permanente, desde que comprovada e reconhecida utilidade do ato e autorizado pelo juízo da recuperação judicial, conforme art. 66 da Lei 11.101/05.

Se os ativos forem imóveis e/ou conjuntos de bens pertencentes ao estabelecimento empresarial, os mesmos serão avaliados e o respectivo laudo de avaliação será juntado nos autos do processo de recuperação judicial, e, posteriormente serão vendidos conforme prevê os artigos 140 e 141 da Lei 11.101/05, *in verbis*:

"Art. 140. A alienação dos bens será realizada de uma das seguintes formas, observada a seguinte ordem de preferência:

I – alienação da empresa, com a venda de seus estabelecimentos em bloco;

II – alienação da empresa, com a venda de suas filiais ou unidades produtivas isoladamente;

III – alienação em bloco dos bens que integram cada um dos estabelecimentos do devedor;

IV – alienação dos bens individualmente considerados.

§ 1º Se convier à realização do ativo, ou em razão de oportunidade, podem ser adotadas mais de uma forma de alienação.

§ 2º A realização do ativo terá início independentemente da formação do quadro-geral de credores.

§ 3º A alienação da empresa terá por objeto o conjunto de determinados bens necessários à operação rentável da unidade de produção, que poderá compreender a transferência de contratos específicos.

§ 4º Nas transmissões de bens alienados na forma deste artigo que dependam de registro público, a este servirá como título aquisitivo suficiente o mandado judicial respectivo.

Art. 141. Na alienação conjunta ou separada de ativos, inclusive da empresa ou de suas filiais, promovida sob qualquer das modalidades de que trata este artigo:

I – todos os credores, observada a ordem de preferência definida no art. 83 desta Lei, sub-rogam-se no produto da realização do ativo;

II – o objeto da alienação estará livre de qualquer ônus e não haverá sucessão do arrematante nas obrigações do devedor, inclusive as de natureza tributária, as derivadas da legislação do trabalho e as decorrentes de acidentes de trabalho."

As modalidades de alienação estão previstas no art. 142 da Lei 11.101/05, *in verbis*:

"Art. 142. O juiz, ouvido o administrador judicial e atendendo à orientação do Comitê, se houver, ordenará que se proceda à alienação do ativo em uma das seguintes modalidades:

I – leilão, por lances orais;

II – propostas fechadas;

III – pregão.

§ 1º A realização da alienação em quaisquer das modalidades de que trata este artigo será antecedida por publicação de anúncio em jornal de ampla circulação, com 15

312



(quinze) dias de antecedência, em se tratando de bens móveis, e com 30 (trinta) dias na alienação da empresa ou de bens imóveis, facultada a divulgação por outros meios que contribuam para o amplo conhecimento da venda.

§ 2o A alienação dar-se-á pelo maior valor oferecido, ainda que seja inferior ao valor de avaliação.

§ 3o No leilão por lances orais, aplicam-se, no que couber, as regras da Lei no 5.869, de 11 de janeiro de 1973 - Código de Processo Civil.

§ 4o A alienação por propostas fechadas ocorrerá mediante a entrega, em cartório e sob recibo, de envelopes lacrados, a serem abertos pelo juiz, no dia, hora e local designados no edital, lavrando o escrivão o auto respectivo, assinado pelos presentes, e juntando as propostas aos autos da falência.

§ 5o A venda por pregão constitui modalidade híbrida das anteriores, comportando 2 (duas) fases:

I - recebimento de propostas, na forma do § 3o deste artigo;

II - leilão por lances orais, de que participarão somente aqueles que apresentarem propostas não inferiores a 90% (noventa por cento) da maior proposta ofertada, na forma do § 2o deste artigo.

§ 6o A venda por pregão respeitará as seguintes regras:

I - recebidas e abertas as propostas na forma do § 5o deste artigo, o juiz ordenará a notificação dos ofertantes, cujas propostas atendam ao requisito de seu inciso II, para comparecer ao leilão;

II - o valor de abertura do leilão será o da proposta recebida do maior ofertante presente, considerando-se esse valor como lance, ao qual ele fica obrigado;

III - caso não compareça ao leilão o ofertante da maior proposta e não seja dado lance igual ou superior ao valor por ele ofertado, fica obrigado a prestar a diferença verificada, constituindo a respectiva certidão do juízo título executivo para a cobrança dos valores pelo administrador judicial.

§ 7o Em qualquer modalidade de alienação, o Ministério Público será intimado pessoalmente, sob pena de nulidade."

31



14 - OUTROS MEIOS DE RECUPERAÇÃO

Conforme estabelece o art. 50 da Lei 11.101/05, outros meios poderão ser utilizados para prover a recuperação da empresa, sendo que todas as medidas abaixo podem ser tomadas desde que os valores dos credores sejam prioritariamente liquidados com os recursos oriundos das medidas a serem implantadas.

I – concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas;

II – cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente;

III – alteração do controle societário;

VI – aumento de capital social;

VII – trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados;

VIII – redução salarial, compensação de horários e redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva;

IX – dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro;

X – constituição de sociedade de credores;

XI – venda parcial dos bens;

XII – equalização de encargos financeiros relativos a débitos de qualquer natureza, tendo como termo inicial o data da distribuição do pedido de recuperação judicial, aplicando-se inclusive aos contratos de crédito rural, sem prejuízo do disposto em legislação específica;

XIII – usufruto da empresa;

XIV – administração compartilhada;

XV – emissão de valores mobiliários;

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

311





15 - ALTERAÇÕES DO PLANO, PERMISSÕES E CONVOCAÇÃO DE NOVA ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES

Entende a “**PERFIPAR**” que, como costumeiramente tem ocorrido em outras Recuperações Judiciais, outras formas alternativas de recuperação da empresa e de pagamento aos credores podem ser propostas, alteradas ou mesmo viabilizadas na Assembleia Geral de Credores, observadas as disposições previstas na Lei 11.101/05.

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

Entretanto, com absoluta segurança, os administradores da “**PERFIPAR**” entendem que a forma proposta no presente Plano é a melhor dentre as previstas em Lei, a mais factível e a que realmente preserva os interesses dos credores, eis que possibilita o pagamento de seus créditos.

31





16 - OUTROS EFEITOS INERENTES À APROVAÇÃO DO PLANO

16.1 - Suspensão das ações de recuperação de crédito

Após a aprovação do plano de recuperação judicial, deverão ser suspensas todas as ações de cobrança, monitórias, execuções judiciais ou qualquer outra medida judicial ajuizada contra a “**PERFIPAR**”, referente aos créditos sujeitos à recuperação judicial e que tenham sido novados pelo Plano aprovado.

É vedada ainda, a constrição de bens e prosseguimento processual enquanto o Plano aprovado estiver sendo regularmente cumprido. Os processos permanecerão suspensos enquanto as obrigações assumidas neste Plano estiverem sendo cumpridas a tempo e modo, até eventual solução, resilição ou alteração do Plano aprovado.

Os credores não poderão ajuizar novas ações de cobrança, execução ou de qualquer outro título no intuito de reaver os créditos incluídos na recuperação Judicial, mesmo que cedidos a terceiros, por endosso ou cessão de crédito, ou de período abrangido pela recuperação, salvo no caso de descumprimento do Plano, nos termos dos artigos 58 e 59 da Lei nº 11.101/2005.

No caso de interposição de ação em razão dos créditos referidos no parágrafo acima, não poderá o patrimônio da empresa e dos seus devedores solidários sofrer qualquer espécie de ônus na tentativa de cumprimento de ato executório.

16.2 - Novação da dívida

A aprovação do Plano acarretará por força do disposto no art. 59 da Lei nº. 11.101/2005 a novação das dívidas sujeitas à recuperação.

16.3 - Suspensão da publicidade dos protestos

Uma vez o plano de recuperação judicial aprovado, consolidado a novação de todos os créditos sujeitos à recuperação judicial, todos os credores concordarão com suspensão da publicidade dos protestos efetuados, desde que o plano de recuperação judicial esteja sendo cumprido nos termos aprovados, ordem esta que poderá ser tomada pelo Juiz da recuperação judicial a pedido da recuperanda desde a data da concessão da Recuperação.

Após a quitação dos créditos nos termos do Plano de Recuperação, os valores serão considerados quitados integralmente e o respectivo credor dará a mais ampla, geral,

31



irrevogável e irretratável quitação, para nada mais reclamar a quaisquer títulos, contra quem quer que seja, sendo inclusive obrigado a fornecer, se o caso, carta de anuência/instrumento de protesto para fins de baixa definitiva dos protestos.

Sendo assim, serão civilmente responsáveis por todos os prejuízos que causarem, por culpa ou dolo, os credores (as empresas e seus dirigentes) que mantiverem os protestos vigentes enquanto o plano de recuperação judicial estiver sendo cumprido nos termos aprovados ou após a quitação dos débitos.

16.4 - Pagamento aos credores ausentes ou omissos:

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

Os Credores devem informar à recuperanda, via carta registrada enviada ao endereço de sua sede e dirigida à diretoria, seus dados bancários para fins de pagamento. A conta deverá obrigatoriamente ser de titularidade do credor, caso contrário deverá obter autorização judicial para pagamento em conta de terceiros.

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

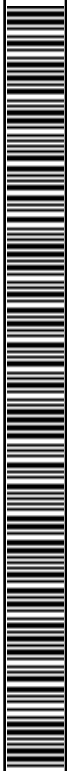
Os pagamentos que não forem realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias não serão considerados como descumprimento do Plano.

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

16.5 - Descumprimento do plano

O Plano somente será considerado descumprido na hipótese de mora no pagamento de 1 (uma) parcela prevista neste Plano. Eventual mora no descumprimento de qualquer parcela poderá ser purgada no prazo de (30) trinta dias a contar da data da intimação judicial acerca do cumprimento do plano.

BK





17 - DA FALÊNCIA

"No direito brasileiro, abstraída a hipótese de desistência, não há terceira alternativa: quem requer o benefício da recuperação judicial ou o obtém ou terá sua falência decretada." (in Comentários à nova Lei de Falências e Recuperação de Empresas – Fábio Ulhoa Coelho – 4ª. Edição, pag. 73)

Hipóteses de decretação da falência:

- Deliberação dos credores;
- Não apresentação do Plano de recuperação pelo devedor no prazo;
- Rejeição do Plano de recuperação pela assembleia geral de credores;
- Descumprimento do Plano de recuperação.

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

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

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

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

Conforme se observa, a hipótese de falência traria enorme prejuízo à classe de quirografários, pois primeiro são liquidados os saldos extra concursais, bem como saldos com garantia real, trabalhadores e tributos para o restante ser rateado aos demais credores.

32





Diante do quadro exposto a “**PERFIPAR**” entende que a falência não é uma alternativa melhor aos credores do que a proposta constante do presente Plano, que trata todos os credores de maneira igualitária e que demonstra com clareza e consistência que a continuidade das operações mediante a aprovação do plano de recuperação judicial pela assembleia geral de credores possibilitará a liquidação de todas as dívidas conforme fluxo de pagamento anexo ao presente Plano.

31





18 - RESUMO "CONCLUSÃO"

O plano de recuperação judicial proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da **"PERFIPAR"**.

O presente Plano cumpre a finalidade da Lei, de forma detalhada e minuciosa, sendo fundamentado com planilhas financeiras de projeções contábeis e de fluxo de caixa, comprovando a probabilidade de pagamento aos credores e a viabilidade econômica da empresa.

Saliente-se ainda que o Plano de recuperação apresentado demonstra a viabilidade financeira e econômica da entidade, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores.

Os conceitos que foram aplicados têm por objetivo fazer com que a **"PERFIPAR"** agilize, os pagamentos dentro do prazo estabelecido.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira da **"PERFIPAR"** é medida que trará benefícios a sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao país, especialmente na região sul do Brasil, somado ao fato de que as medidas financeiras, de comercialização e de reestruturação interna, em conjunto com o parcelamento de débitos são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, temos que, ao teor da Lei 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais e de prazos com credores para a efetiva recuperação judicial de empresas, vemos o presente Plano como a cabal solução para a continuidade da entidade.

Cabe esclarecer que todas as informações que fundamentaram a elaboração do presente Plano de recuperação, assim como os dados contábeis, projeções e análises, foram fornecidas pela **"PERFIPAR"**. Da mesma forma, as afirmações e opiniões aqui expressadas refletem exclusivamente sua visão e entendimento dos fatos que o levaram a requerer sua recuperação judicial.

Ressalte-se que, como sucede com qualquer planejamento, seu efetivo resultado depende de inúmeros fatores, muitas vezes alheios ao controle e determinação de quem o está implantando.

É importante observar que o risco é inerente a qualquer empreendimento, e a incerteza inerente a qualquer projeção. Absolutamente impossível eliminá-los totalmente, por esse motivo procurou-se, de forma transparente, adotar premissas cautelosas, a fim de não comprometer a realização do esforço a ser empregado.

BK





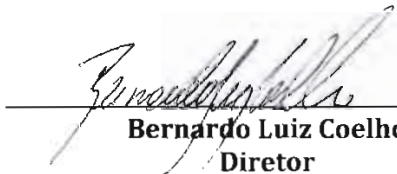
Caso seja necessário, o plano de recuperação poderá sofrer futuras alterações, com modificação das propostas aqui declaradas. Para tanto, observar-se-ão as mesmas condições impostas pela Lei para sua tramitação, ou seja, aquiescência do devedor e aprovação em assembleia de credores, pelo mesmo critério de quórum que o tenha aprovado inicialmente.

Após o cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/05, a “**PERFIPAR**” compromete-se a honrar os subseqüentes pagamentos na forma estabelecida no presente Plano de recuperação, devidamente homologado pelo Juízo competente.

Uma vez concedida a recuperação judicial, o Plano de recuperação obriga a “**PERFIPAR**”, seus credores e sucessores a qualquer título, sendo que sua inobservância, por parte do devedor acarretará a decretação de sua falência, na forma do artigo 94 III “g”, da Lei 11.101/05.

Curitiba-PR, 18 de agosto 2014.

PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO.



Bernardo Luiz Coelho
Diretor

Apoio Técnico:

Masters Reestruturação Empresarial



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A, MANUFATURADORAS DE AÇO
1 - Fluxo de Caixa



DIREÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL BRUTO
RECEITA BRUTA	147.493.854	160.844.748	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874
RECEITA BRUTA DE VENDAS	147.493.854	160.844.748	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874	166.571.874
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	(36.655.837)	(39.998.799)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	(36.655.837)	(39.998.799)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)	(41.430.288)
(-) DEVALUÇÕES	(1.103.940)	(1.205.711)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.256.786)
RECEITA LÍQUIDA	110.737.597	120.640.249	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300	123.885.300
CUSTOS DAS VENDAS	(36.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)
(-) CUSTOS MATERIAIS DE PRODUÇÃO	(36.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)	(39.180.837)
LUCRO BRUTO	74.556.760	81.459.412	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463	84.704.463
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)	(18.669.940)
DESPESAS COMERCIAIS	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)	(5.210.559)
DESPESAS FISCAIS E TRIBUTARIAS	(180.948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)	(180,948)
RESULTADO FINANCEIRO	(1.812.436)	(2.944.746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)	(2.944,746)
TOTAL DESPESAS	(24.873.883)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)	(26,525,191)
RESULTADO OPERACIONAL	49.682.877	54.934.221	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272	58.179.272
RENTA	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%	2,73%
ESTORNO DA DEPRECIAÇÃO	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880	3,157.880
CAIXA OPERACIONAL	46.524.997	51.776.341	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392	55.021.392
PAGAMENTO DE TRIBUTOS	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)
PAGAMENTO DE TRIBUTOS E PARCELAMENTOS TRIBUTÁRIOS	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)	(1.105,476)
PAGAMENTO DE OUTRAS DESPESAS	-	-	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)	(121,034)
PAGAMENTOS DE TRIBUTOS SOBRE O LUCRO	-	-	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)	(240,792)
PAGAMENTO DE CRÉDITOS NÃO SUJEITOS À RECUPERAÇÃO	(954,202)	(887,185)	(748,583)	(690,474)	(543,391)	(493,229)	(362,244)	(18,719)	-	-	-	-	-	-	-	-
RECEITAS COM FINANCIAMENTO/RECEITAS FINANCEIRAS	(954,202)	(887,185)	(748,583)	(690,474)	(543,391)	(493,229)	(362,244)	(18,719)	-	-	-	-	-	-	-	-
INVESTIMENTOS	(118,748)	(120,248)	(178,142)	(125,447)	(178,344)	(177,315)	(128,794)	(129,281)	(130,276)	(131,482)	(132,613)	(133,756)	(134,907)	(136,067)	(137,228)	(138,391)
FLUXO DE CAIXA LIVRE GERADO	(1.998,471)	3,311,862	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446
CAIXA INICIAL	3,068,205	3,780,067	7,437,513	11,094,959	14,752,405	18,409,851	22,067,297	25,724,743	29,382,189	33,039,635	36,697,081	40,354,527	44,011,973	47,669,419	51,326,865	54,984,311
CAPTAÇÃO/PAGAMENTO DE RECURSOS CAPITAL DE GIRO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SAÍDA INICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VALOR FINAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GERAÇÃO DE CAIXA DO PERÍODO	(1,998,471)	3,311,862	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446	3,657,446
OUTRAS ENTRADAS: SAÍDA DE CAIXA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VENDA DE BENS/DEVALUACÃO SAÍDA DE CAIXA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL OUTRAS ENTRADAS E SAÍDAS DE CAIXA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL AMORTIZAÇÃO	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)
AMORTIZAÇÃO CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)
AMORTIZAÇÃO CRÉDITOS QUINQUENÁRIOS	-	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)
QUINQUENÁRIOS - OUTROS	-	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)
QUINQUENÁRIOS - OUTROS	-	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)	(1,664,797)
VALOR CAIXA FINAL (MÉDIA DE CAIXA LIVRE FINAL)	3,068,205	3,780,067	7,437,513	11,094,959	14,752,405	18,409,851	22,067,297	25,724,743	29,382,189	33,039,635	36,697,081	40,354,527	44,011,973	47,669,419	51,326,865	54,984,311

31

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
II - Demonstração do Resultado



DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
RECEITA BRUTA	147.403.456	160.846.748	166.571.879	166.571.879	168.171.598	169.464.170	170.767.084	172.080.420	173.404.264	174.971.696	177.048.804	180.699.739	180.873.838	182.268.029	183.673.373	2.574.816.976
RECEITA BRUTA DE VENDAS	147.403.456	160.846.748	166.571.879	166.571.879	168.171.598	169.464.170	170.767.084	172.080.420	173.404.264	174.971.696	177.048.804	180.699.739	180.873.838	182.268.029	183.673.373	2.574.816.976
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	(36.655.857)	(39.998.799)	(41.430.208)	(41.430.208)	(41.827.270)	(42.149.116)	(42.472.932)	(42.799.338)	(43.126.356)	(43.518.398)	(44.035.448)	(44.943.352)	(44.986.624)	(45.933.140)	(45.682.428)	(640.392.232)
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	(35.551.910)	(38.793.088)	(40.173.502)	(40.173.502)	(40.559.407)	(40.871.218)	(41.105.524)	(41.502.344)	(41.821.699)	(42.199.770)	(42.700.780)	(43.581.465)	(43.959.767)	(44.298.801)	(44.298.801)	(620.956.268)
(-) DEVOLUÇÕES	(1.103.948)	(1.205.711)	(1.256.706)	(1.256.706)	(1.268.863)	(1.277.897)	(1.367.407)	(1.296.994)	(1.306.657)	(1.318.620)	(1.334.668)	(1.361.888)	(1.363.161)	(1.373.352)	(1.383.627)	(13.995.964)
	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%	-24,12%
RECEITA LÍQUIDA	110.747.599	120.847.949	125.141.591	125.141.591	126.343.728	127.315.055	128.294.152	129.281.082	130.275.908	131.453.299	133.013.355	135.756.386	135.887.215	136.334.889	137.990.946	1.934.424.744
CUSTOS DAS VENDAS	(101.809.657)	(109.063.346)	(112.096.189)	(112.127.990)	(113.120.558)	(113.929.041)	(114.744.057)	(115.565.658)	(116.393.898)	(117.228.831)	(118.272.408)	(120.345.995)	(120.449.992)	(121.282.797)	(122.122.265)	(1.728.552.681)
(-) CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	(101.809.657)	(109.063.346)	(112.096.189)	(112.127.990)	(113.120.558)	(113.929.041)	(114.744.057)	(115.565.658)	(116.393.898)	(117.228.831)	(118.272.408)	(120.345.995)	(120.449.992)	(121.282.797)	(122.122.265)	(1.728.552.681)
	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%	-91,93%
LUCRO BRUTO	8.937.941	11.784.603	13.045.402	13.013.600	13.223.170	13.386.014	13.550.096	13.715.424	13.882.010	14.224.467	14.740.946	15.410.391	15.437.223	15.652.092	15.868.681	205.872.063
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(3.669.940)	(3.613.585)	(3.396.706)	(2.922.347)	(2.946.709)	(2.971.314)	(2.996.166)	(3.021.266)	(3.046.616)	(3.072.221)	(3.098.081)	(3.124.200)	(3.138.854)	(3.153.655)	(3.168.603)	(47.340.263)
	-3,21%	-2,99%	-2,71%	-2,34%	-2,34%	-2,33%	-2,33%	-2,34%	-2,34%	-2,34%	-2,33%	-2,30%	-2,31%	-2,30%	-2,30%	-2,85%
DESPESAS COMERCIAIS/LOGÍSTICA	(5.238.559)	(5.302.914)	(5.360.060)	(5.411.995)	(5.466.049)	(5.520.320)	(5.575.131)	(5.630.488)	(5.686.396)	(5.743.094)	(5.800.852)	(5.860.741)	(5.917.715)	(5.976.478)	(6.035.836)	(94.526.618)
	-4,73%	-4,39%	-4,20%	-4,12%	-4,12%	-4,12%	-4,13%	-4,10%	-4,15%	-4,17%	-4,10%	-4,13%	-4,13%	-4,16%	-4,17%	-4,79%
DESPESAS FISCAIS E TRIBUTARIAS	(180.943)	(182.752)	(184.579)	(186.425)	(188.290)	(190.172)	(192.074)	(193.995)	(195.935)	(197.894)	(199.873)	(201.872)	(203.891)	(205.929)	(207.969)	(2.912.613)
	-0,16%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,11%	-0,15%
RESULTADO FINANCEIRO	(1.532.426)	(2.294.756)	(2.364.317)	(2.364.317)	(2.383.753)	(2.399.458)	(2.415.289)	(2.431.248)	(2.447.330)	(2.463.375)	(2.479.611)	(2.535.970)	(2.538.086)	(2.555.025)	(2.572.100)	(36.192.058)
	-1,74%	-1,79%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,89%	-1,87%
TOTAL DESPESAS	(11.021.867)	(11.394.097)	(11.305.662)	(10.885.084)	(10.984.801)	(11.081.265)	(11.178.660)	(11.276.994)	(11.376.278)	(11.479.583)	(11.590.418)	(11.722.783)	(11.798.546)	(11.891.687)	(11.984.517)	(170.971.553)
RESULTADO OPERACIONAL	2.069.926	390.596	1.739.740	2.128.516	2.238.369	2.371.436	2.438.430	2.505.732	2.744.884	3.150.530	3.687.608	3.686.677	3.761.005	3.889.163	3.900.511	34.900.511
EBITDA	2,71%	4,84%	5,88%	6,11%	6,18%	6,18%	6,19%	6,21%	6,23%	6,37%	6,62%	6,91%	6,87%	6,92%	6,97%	6,12%
DEPRECIAÇÃO	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(47.340.263)
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	(636.833)	(649.570)	(643.074)	(623.587)	(604.100)	(584.613)	(545.639)	(506.665)	(467.690)	(428.716)	(389.742)	(324.785)	(259.828)	(178.632)	(97.435)	(6.940.909)
Atualização de Créditos da Recuperação Judicial	(636.833)	(649.570)	(643.074)	(623.587)	(604.100)	(584.613)	(545.639)	(506.665)	(467.690)	(428.716)	(389.742)	(324.785)	(259.828)	(178.632)	(97.435)	(6.940.909)
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DO PASSIVO TRIB.)	(603.577)	(582.221)	(487.279)	(392.336)	(297.394)	(202.451)	(182.206)	(161.961)	(141.716)	(121.471)	(101.226)	(80.580)	(60.735)	(40.490)	(20.245)	(3.474.207)
Carregamento da Dívida Tributária	(603.577)	(582.221)	(487.279)	(392.336)	(297.394)	(202.451)	(182.206)	(161.961)	(141.716)	(121.471)	(101.226)	(80.580)	(60.735)	(40.490)	(20.245)	(3.474.207)
LUCROS OU PREJUÍZOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	(3.322.336)	(841.195)	609.387	1.112.593	1.336.876	1.517.685	1.643.591	1.769.805	1.896.326	2.194.697	2.659.563	3.281.843	3.318.114	3.541.883	3.766.483	24.485.315
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	(3.322.336)	(841.195)	609.387	1.112.593	1.336.876	1.517.685	1.643.591	1.769.805	1.896.326	2.194.697	2.659.563	3.281.843	3.318.114	3.541.883	3.766.483	24.485.315
CSLL / IRPJ	-	-	(121.034)	(240.797)	(294.176)	(337.209)	(367.175)	(397.214)	(427.326)	(468.338)	(508.976)	(575.079)	(765.711)	(818.968)	(872.423)	(6.506.425)
CSLL (9%)	-	-	(38.391)	(70.093)	(84.223)	(95.614)	(103.564)	(111.498)	(119.469)	(136.266)	(167.552)	(206.756)	(209.041)	(223.139)	(237.288)	(1.804.877)
IRPJ (15%)	-	-	(63.986)	(116.822)	(140.372)	(159.337)	(172.577)	(185.829)	(199.116)	(230.443)	(279.554)	(344.593)	(346.402)	(371.898)	(395.481)	(3.008.129)
ADICIONAL DE IRPJ (10%)	-	-	(18.657)	(53.882)	(69.581)	(81.230)	(91.051)	(99.886)	(108.743)	(129.629)	(162.169)	(205.729)	(208.268)	(223.532)	(239.654)	(1.693.419)
LUCRO OU PREJUÍZO (DEPOIS DOS IMPOSTOS)	(3.322.336)	(841.195)	488.353	871.796	1.042.699	1.180.476	1.276.416	1.372.591	1.469.009	1.696.359	2.050.587	2.524.764	2.552.403	2.722.915	2.896.060	17.978.889

BR

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADORA DE AÇO
III - Faturamento Bruto



FATURAMENTO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
FÁBRICA	59.423.890	69.020.648	73.893.728	73.893.720	74.632.657	75.229.719	75.031.556	76.438.209	77.049.714	77.099.110	79.071.492	80.694.881	80.975.776	81.623.582	82.276.570	1.338.155.445
DEFENSAS	9.323.100	9.789.255	9.887.148	9.887.148	9.986.019	10.085.907	10.146.434	10.227.606	10.309.427	10.391.502	10.495.821	10.705.738	10.716.443	10.802.175	10.868.592	153.622.715
CERTEJAMENTO	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	6.600.000	99.000.000
DIÁRIOS	12.937.620	13.584.501	13.720.346	13.720.346	13.857.549	13.960.410	14.080.157	14.192.798	14.306.311	14.420.792	14.564.979	14.856.299	14.871.156	14.990.125	15.110.046	213.161.486
FILIAIS	55.118.846	61.852.144	62.470.665	62.470.665	63.095.372	63.600.115	64.108.936	64.621.807	65.136.782	65.659.892	66.316.491	67.642.821	67.716.464	68.252.147	68.798.164	970.857.330
TOTAL FATURAMENTO	147.403.456	160.846.748	166.571.879	166.571.879	168.171.598	169.464.170	170.767.084	172.080.420	173.404.264	174.971.696	177.048.804	180.699.739	180.873.838	182.268.029	183.673.373	2.574.816.976

31



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
IV - Impostos sobre Vendas



IMPOSTOS SOBRE VENDA	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
PIS/COFINS	(13.108.317)	(14.294.349)	(14.797.451)	(14.797.451)	(14.939.619)	(15.054.491)	(15.170.282)	(15.287.000)	(15.404.651)	(15.513.630)	(15.727.680)	(16.051.792)	(16.067.263)	(16.191.157)	(16.316.041)	(228.751.174)
ICMS	(17.739.010)	(19.274.985)	(19.911.515)	(19.911.515)	(20.103.836)	(20.259.236)	(20.415.877)	(20.573.771)	(20.732.926)	(20.918.457)	(21.163.228)	(21.598.974)	(21.619.894)	(21.787.420)	(21.956.286)	(307.966.934)
IPPI	(4.704.584)	(5.223.754)	(5.464.537)	(5.464.537)	(5.515.949)	(5.557.491)	(5.599.365)	(5.641.574)	(5.684.120)	(5.737.690)	(5.809.872)	(5.930.698)	(5.936.306)	(5.981.210)	(6.026.474)	(84.378.161)
TOTAL IMPOSTOS S/ VENDAS	(35.551.910)	(38.793.088)	(40.173.502)	(40.173.502)	(40.559.407)	(40.871.218)	(41.185.524)	(41.502.344)	(41.871.699)	(42.199.778)	(42.700.780)	(43.581.465)	(43.623.463)	(43.959.787)	(44.298.801)	(620.996.268)

3X



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
V - Devoluções



DEVOLUÇÕES	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
DEVOLUÇÕES	(1.103.948)	(1.205.711)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.268.463)	(1.277.897)	(1.287.407)	(1.296.994)	(1.306.657)	(1.318.620)	(1.334.668)	(1.361.888)	(1.363.161)	(1.373.353)	(1.383.627)	(19.395.964)
TOTAL DEVOLUÇÕES	(1.103.948)	(1.205.711)	(1.256.786)	(1.256.786)	(1.268.463)	(1.277.897)	(1.287.407)	(1.296.994)	(1.306.657)	(1.318.620)	(1.334.668)	(1.361.888)	(1.363.161)	(1.373.353)	(1.383.627)	(19.395.964)

BK



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
VI - Custo Direto de Produção



CUSTOS	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
CUSTO DIRETO DE PRODUÇÃO	(89.129.941)	(96.343.455)	(99.344.811)	(99.344.811)	(100.305.258)	(101.081.301)	(101.863.552)	(102.652.060)	(103.446.877)	(104.248.052)	(105.257.532)	(107.296.683)	(107.408.679)	(108.233.485)	(109.072.953)	(1.535.012.451)
CUSTO DE MÃO DE OBRA DIRETA	(3.117.593)	(3.148.678)	(3.160.164)	(3.211.856)	(3.244.088)	(3.276.527)	(3.309.292)	(3.342.385)	(3.375.805)	(3.409.567)	(3.443.662)	(3.478.099)	(3.478.099)	(3.478.099)	(3.478.099)	(39.537.737)
CUSTO INDIRETO	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(6.899.512)	(82.794.142)
TOTAL CUSTOS	(99.137.956)	(106.391.644)	(109.424.487)	(109.456.280)	(110.448.857)	(111.257.340)	(112.072.355)	(112.893.957)	(113.722.197)	(114.557.130)	(115.600.706)	(117.674.294)	(117.778.290)	(118.611.096)	(119.450.564)	(1.657.344.329)

31



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
VI - Custo Mão de Obra Direta



CUSTO DE MÃO DE OBRA	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
SALÁRIOS	(1.649.143)	(1.665.634)	(1.682.290)	(1.699.113)	(1.716.104)	(1.733.265)	(1.750.598)	(1.768.104)	(1.785.785)	(1.803.643)	(1.821.679)	(1.839.896)	(1.858.296)	(1.876.880)	(1.895.646)	(26.434.944)
PROV.FÉRIAS E 13º SALÁRIO	(313.337)	(316.470)	(319.635)	(322.832)	(326.060)	(329.320)	(332.614)	(335.940)	(339.299)	(342.692)	(346.119)	(349.580)	(353.080)	(356.610)	(360.170)	(5.022.639)
ENCARGOS (INSS + PCTS)	(549.164)	(554.656)	(560.203)	(565.805)	(571.463)	(577.177)	(582.949)	(588.779)	(594.666)	(600.613)	(606.619)	(612.685)	(618.810)	(625.000)	(631.245)	(8.802.836)
VALE TRANSPORTE	(25.562)	(25.817)	(26.075)	(26.336)	(26.600)	(26.866)	(27.134)	(27.406)	(27.680)	(27.956)	(28.236)	(28.518)	(28.801)	(29.086)	(29.372)	(409.742)
VALE ALIMENTAÇÃO/REFEIÇÃO	(239.620)	(242.017)	(244.437)	(246.881)	(249.350)	(251.843)	(254.362)	(256.906)	(259.475)	(262.069)	(264.690)	(267.337)	(269.993)	(272.665)	(275.356)	(3.840.997)
ASSISTÊNCIA MÉDICA	(241.195)	(243.516)	(245.951)	(248.410)	(250.894)	(253.403)	(255.937)	(258.497)	(261.082)	(263.693)	(266.330)	(268.993)	(271.675)	(274.376)	(277.096)	(3.864.789)
TREINAMENTO	(7.700)	(7.777)	(7.855)	(7.933)	(8.013)	(8.093)	(8.174)	(8.255)	(8.338)	(8.421)	(8.506)	(8.591)	(8.676)	(8.761)	(8.847)	(123.427)
UNIFORMES E EPI	(28.058)	(28.331)	(28.614)	(28.900)	(29.189)	(29.481)	(29.776)	(30.073)	(30.374)	(30.678)	(30.985)	(31.294)	(31.605)	(31.918)	(32.232)	(449.628)
INDENIZAÇÕES	(44.632)	(44.472)	(44.317)	(44.166)	(44.018)	(43.873)	(43.731)	(43.592)	(43.456)	(43.323)	(43.192)	(43.064)	(42.938)	(42.814)	(42.692)	(705.013)
OUTROS	(19.790)	(19.988)	(20.187)	(20.389)	(20.593)	(20.799)	(21.007)	(21.217)	(21.429)	(21.644)	(21.860)	(22.079)	(22.299)	(22.520)	(22.742)	(317.219)
TOTAL CUSTOS OPERACIONAIS	(3.117.503)	(3.148.678)	(3.180.164)	(3.211.966)	(3.244.086)	(3.276.527)	(3.309.292)	(3.342.385)	(3.375.809)	(3.409.567)	(3.443.662)	(3.478.099)	(3.512.880)	(3.548.006)	(3.583.483)	(49.972.034)

312





PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
VII - Despesas Administrativas

DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
SALÁRIOS	(556.566)	(562.131)	(567.753)	(573.430)	(579.164)	(584.956)	(590.806)	(596.714)	(602.681)	(608.702)	(614.795)	(620.943)	(626.943)	(632.943)	(638.943)	(8.921.474)
PROV. PÊNIAS E ISO. SALÁRIO	(105.747)	(106.805)	(107.873)	(108.952)	(110.043)	(111.142)	(112.253)	(113.376)	(114.509)	(115.654)	(116.811)	(117.979)	(117.979)	(117.979)	(117.979)	(1.695.080)
ENCARGOS (INSS - FCT'S)	(185.336)	(187.190)	(189.062)	(190.952)	(192.862)	(194.790)	(196.738)	(198.706)	(200.693)	(202.700)	(204.727)	(206.774)	(206.774)	(206.774)	(206.774)	(2.970.851)
VALE TRANSPORTE	(8.627)	(8.713)	(8.800)	(8.888)	(8.977)	(9.067)	(9.157)	(9.249)	(9.342)	(9.435)	(9.529)	(9.625)	(9.625)	(9.625)	(9.625)	(138.283)
VALE ALIMENTAÇÃO/REFEIÇÃO	(80.869)	(81.678)	(82.494)	(83.319)	(84.153)	(84.994)	(85.844)	(86.703)	(87.570)	(88.445)	(89.330)	(90.223)	(90.223)	(90.223)	(90.223)	(1.246.290)
ASSISTÊNCIA MÉDICA	(81.370)	(82.194)	(83.005)	(83.835)	(84.674)	(85.521)	(86.376)	(87.240)	(88.112)	(88.993)	(89.883)	(90.782)	(90.782)	(90.782)	(90.782)	(1.304.320)
TREINAMENTO	(11.000)	(11.110)	(11.221)	(11.332)	(11.447)	(11.561)	(11.677)	(11.793)	(11.911)	(12.031)	(12.151)	(12.272)	(12.272)	(12.272)	(12.272)	(176.325)
INDENIZACÕES	(14.860)	(15.009)	(15.159)	(15.311)	(15.464)	(15.618)	(15.775)	(15.932)	(16.092)	(16.252)	(16.415)	(16.579)	(16.579)	(16.579)	(16.579)	(238.203)
OUTROS PESSOAL	(6.679)	(6.746)	(6.813)	(6.881)	(6.950)	(7.019)	(7.090)	(7.161)	(7.232)	(7.304)	(7.378)	(7.451)	(7.451)	(7.451)	(7.451)	(107.058)
ÁGUA	(5.400)	(5.454)	(5.509)	(5.564)	(5.619)	(5.675)	(5.732)	(5.790)	(5.847)	(5.906)	(5.965)	(6.025)	(6.085)	(6.146)	(6.207)	(86.923)
COMUNICAÇÃO DADOS	(32.400)	(32.724)	(33.051)	(33.382)	(33.716)	(34.053)	(34.393)	(34.737)	(35.085)	(35.435)	(35.790)	(36.140)	(36.500)	(36.874)	(37.243)	(521.539)
COMUNICAÇÃO TELEFONIA	(27.000)	(27.270)	(27.543)	(27.818)	(28.096)	(28.377)	(28.661)	(28.948)	(29.237)	(29.530)	(29.825)	(30.123)	(30.424)	(30.729)	(31.036)	(434.616)
MANUTENÇÃO E REPAROS	(3.240)	(3.272)	(3.305)	(3.338)	(3.372)	(3.405)	(3.439)	(3.474)	(3.508)	(3.544)	(3.579)	(3.615)	(3.651)	(3.687)	(3.724)	(52.154)
COMBUSTÍVEL E LUBRIFICANTES	(16.200)	(16.362)	(16.526)	(16.691)	(16.858)	(17.026)	(17.197)	(17.369)	(17.542)	(17.718)	(17.891)	(18.074)	(18.255)	(18.437)	(18.621)	(260.770)
HOSPEDAGEM	(10.800)	(10.908)	(11.017)	(11.127)	(11.239)	(11.351)	(11.464)	(11.579)	(11.695)	(11.812)	(11.930)	(12.049)	(12.170)	(12.291)	(12.414)	(173.846)
CONDUÇÃO E PESDADO	(32.400)	(32.724)	(33.051)	(33.382)	(33.716)	(34.053)	(34.393)	(34.737)	(35.085)	(35.435)	(35.790)	(36.140)	(36.500)	(36.874)	(37.243)	(521.539)
TERCEIRIZADOS	(496.384)	(501.348)	(506.361)	(511.425)	(516.539)	(521.705)	(526.922)	(532.191)	(537.513)	(542.888)	(548.313)	(553.800)	(559.338)	(564.931)	(570.581)	(7.990.241)
CONSULTÓRIOS	(73.021)	(73.751)	(74.480)	(75.233)	(75.986)	(76.746)	(77.513)	(78.288)	(79.071)	(79.862)	(80.660)	(81.467)	(82.282)	(83.104)	(83.935)	(1.175.407)
OUTROS TERCEIROS	(493.603)	(498.539)	(503.525)	(508.560)	(513.645)	(518.782)	(523.970)	(529.209)	(534.502)	(539.847)	(545.245)	(550.697)	(556.204)	(561.766)	(567.304)	(7.945.479)
ALIMENTAÇÃO NÃO INCENTIVADA	(10.800)	(10.908)	(11.017)	(11.127)	(11.239)	(11.351)	(11.464)	(11.579)	(11.695)	(11.812)	(11.930)	(12.049)	(12.170)	(12.291)	(12.414)	(173.846)
DOAÇÕES	(6.480)	(6.545)	(6.610)	(6.676)	(6.743)	(6.811)	(6.879)	(6.947)	(7.017)	(7.087)	(7.158)	(7.230)	(7.302)	(7.375)	(7.449)	(104.308)
MATERIAIS DE EXPEDIENTE	(10.800)	(10.908)	(11.017)	(11.127)	(11.239)	(11.351)	(11.464)	(11.579)	(11.695)	(11.812)	(11.930)	(12.049)	(12.170)	(12.291)	(12.414)	(173.846)
LEGIS E JUDICIAIS	(21.600)	(21.816)	(22.034)	(22.255)	(22.477)	(22.702)	(22.929)	(23.158)	(23.390)	(23.624)	(23.860)	(24.098)	(24.339)	(24.583)	(24.829)	(347.693)
CONTRIBUIÇÕES	(54.000)	(54.540)	(55.085)	(55.636)	(56.193)	(56.755)	(57.322)	(57.895)	(58.474)	(59.059)	(59.650)	(60.246)	(60.849)	(61.457)	(62.072)	(869.232)
OUTROS	(21.600)	(21.816)	(22.034)	(22.255)	(22.477)	(22.702)	(22.929)	(23.158)	(23.390)	(23.624)	(23.860)	(24.098)	(24.339)	(24.583)	(24.829)	(347.693)
RECUPERAÇÃO DESPESAS	7.430	7.513	7.598	7.684	7.740	7.818	7.896	7.975	8.054	8.135	8.216	8.299	8.381	8.465	8.550	119.731
OUTRAS REC. OPERACIONAIS	(5.177)	(5.229)	(5.281)	(5.334)	(5.387)	(5.441)	(5.496)	(5.550)	(5.606)	(5.662)	(5.719)	(5.776)	(5.834)	(5.892)	(5.951)	(83.334)
TOTAL DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(2.364.521)	(2.388.166)	(2.412.048)	(2.436.168)	(2.460.530)	(2.485.135)	(2.509.987)	(2.535.087)	(2.560.437)	(2.586.042)	(2.611.902)	(2.638.021)	(2.664.375)	(2.691.076)	(2.718.124)	(37.990.621)

BY

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
VIII - Despesa Com. e Logística



DESPESAS COMERCIAIS/LOGÍSTICA	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
SALÁRIOS	(1.120.958)	(1.132.168)	(1.143.489)	(1.154.924)	(1.166.473)	(1.178.138)	(1.189.919)	(1.201.819)	(1.213.837)	(1.225.975)	(1.238.235)	(1.250.617)	(1.263.123)	(1.275.755)	(1.288.512)	(18.043.943)
PROV.FÉRIAS E 13º SALÁRIO	(292.387)	(295.311)	(298.264)	(301.246)	(304.259)	(307.301)	(310.374)	(313.478)	(316.617)	(319.779)	(322.977)	(326.207)	(329.469)	(332.763)	(336.091)	(4.706.519)
ENCARGOS (INSS + FGTS)	(243.662)	(246.099)	(248.560)	(251.045)	(253.556)	(256.091)	(258.652)	(261.239)	(263.851)	(266.490)	(269.155)	(271.846)	(274.565)	(277.310)	(280.083)	(3.922.203)
VALE TRANSPORTE	(51.511)	(52.027)	(52.547)	(53.072)	(53.603)	(54.139)	(54.680)	(55.227)	(55.779)	(56.337)	(56.901)	(57.470)	(58.044)	(58.625)	(59.211)	(829.174)
VALE ALIMENTAÇÃO/REFEIÇÃO	(189.135)	(191.026)	(192.937)	(194.866)	(196.815)	(198.783)	(200.771)	(202.778)	(204.806)	(206.854)	(208.923)	(211.012)	(213.122)	(215.253)	(217.406)	(3.044.487)
ASSISTÊNCIA MÉDICA	(220.148)	(222.350)	(224.573)	(226.819)	(229.087)	(231.378)	(233.692)	(236.029)	(238.389)	(240.773)	(243.181)	(245.612)	(248.068)	(250.549)	(253.055)	(3.543.702)
TREINAMENTO	(7.510)	(7.585)	(7.661)	(7.738)	(7.815)	(7.893)	(7.972)	(8.052)	(8.132)	(8.214)	(8.296)	(8.379)	(8.462)	(8.547)	(8.633)	(120.888)
UNIFORMES E EPI	(6.713)	(6.780)	(6.848)	(6.916)	(6.985)	(7.055)	(7.126)	(7.197)	(7.269)	(7.341)	(7.415)	(7.489)	(7.564)	(7.640)	(7.716)	(108.052)
INDENIZAÇÕES	(35.883)	(36.252)	(36.615)	(36.981)	(37.351)	(37.724)	(38.102)	(38.483)	(38.867)	(39.256)	(39.649)	(40.045)	(40.446)	(40.850)	(41.259)	(577.772)
MÃO DE OBRA TEMPORÁRIA	(10.106)	(10.201)	(10.303)	(10.406)	(10.510)	(10.615)	(10.721)	(10.829)	(10.937)	(11.046)	(11.157)	(11.268)	(11.381)	(11.495)	(11.610)	(162.579)
RENUMERAÇÃO VARIÁVEL	(4.391)	(4.435)	(4.479)	(4.524)	(4.569)	(4.615)	(4.661)	(4.708)	(4.755)	(4.803)	(4.851)	(4.899)	(4.948)	(4.998)	(5.048)	(70.684)
OUTROS PESSOAL	(24.455)	(24.699)	(24.946)	(25.196)	(25.448)	(25.702)	(25.959)	(26.219)	(26.483)	(26.746)	(27.013)	(27.284)	(27.556)	(27.832)	(28.101)	(393.648)
ENERGIA ELÉTRICA	(43.539)	(43.974)	(44.414)	(44.858)	(45.307)	(45.760)	(46.218)	(46.680)	(47.146)	(47.618)	(48.094)	(48.575)	(49.061)	(49.551)	(50.047)	(706.842)
ÁGUA	(6.766)	(6.834)	(6.902)	(6.972)	(7.041)	(7.112)	(7.183)	(7.255)	(7.327)	(7.400)	(7.474)	(7.549)	(7.625)	(7.701)	(7.778)	(108.919)
COMUNICAÇÃO DADOS	(61.833)	(62.451)	(63.076)	(63.706)	(64.344)	(64.987)	(65.637)	(66.293)	(66.956)	(67.626)	(68.302)	(68.985)	(69.675)	(70.372)	(71.075)	(995.317)
COMUNICAÇÃO TELEFONIA	(41.645)	(42.062)	(42.482)	(42.907)	(43.336)	(43.770)	(44.209)	(44.649)	(45.096)	(45.547)	(46.002)	(46.462)	(46.927)	(47.396)	(47.870)	(670.359)
ALUGUEL	(690.596)	(705.582)	(721.637)	(737.764)	(754.061)	(770.533)	(787.173)	(803.989)	(820.989)	(838.164)	(855.514)	(873.049)	(890.775)	(908.692)	(926.799)	(11.245.221)
MANUTENÇÃO E REPAROS	(55.961)	(56.521)	(57.086)	(57.657)	(58.233)	(58.816)	(59.404)	(59.998)	(60.598)	(61.204)	(61.816)	(62.434)	(63.058)	(63.689)	(64.326)	(900.000)
COMBUSTÍVEL E LUBRIFICANTES	(25.979)	(26.239)	(26.501)	(26.766)	(27.034)	(27.304)	(27.577)	(27.853)	(28.132)	(28.413)	(28.697)	(28.984)	(29.274)	(29.567)	(29.862)	(418.182)
HOSPEDAGEM	(5.445)	(5.499)	(5.554)	(5.610)	(5.666)	(5.723)	(5.780)	(5.838)	(5.896)	(5.955)	(6.015)	(6.075)	(6.136)	(6.197)	(6.259)	(87.648)
CONDUÇÃO E PEDÁGIO	(9.108)	(9.197)	(9.289)	(9.382)	(9.476)	(9.570)	(9.666)	(9.763)	(9.861)	(9.959)	(10.059)	(10.159)	(10.261)	(10.363)	(10.467)	(146.577)
FRONTES FILIAIS	(991.154)	(1.001.066)	(1.011.076)	(1.021.187)	(1.031.399)	(1.041.713)	(1.052.130)	(1.062.651)	(1.073.278)	(1.084.011)	(1.094.851)	(1.105.799)	(1.116.857)	(1.128.026)	(1.139.306)	(15.954.565)
TERCEIRIZADOS	(181.002)	(182.893)	(184.722)	(186.569)	(188.435)	(190.319)	(192.222)	(194.144)	(196.086)	(198.047)	(200.027)	(202.027)	(204.048)	(206.088)	(208.149)	(2.914.857)
CONSULTORIAS	(235.238)	(237.590)	(239.966)	(242.365)	(244.789)	(247.237)	(249.709)	(252.206)	(254.729)	(257.276)	(259.849)	(262.447)	(265.072)	(267.722)	(270.399)	(3.786.593)
OUTROS TERCEIROS	(411.801)	(416.219)	(420.681)	(425.188)	(429.739)	(434.337)	(438.980)	(443.670)	(448.407)	(453.191)	(458.023)	(462.903)	(467.832)	(472.810)	(477.838)	(7.111.617)
ALIMENTAÇÃO NÃO INCENTIVADA	(18.219)	(18.402)	(18.586)	(18.771)	(18.959)	(19.149)	(19.340)	(19.534)	(19.729)	(19.926)	(20.126)	(20.327)	(20.530)	(20.735)	(20.941)	(392.276)
MATERIAIS DE EXPEDIENTE	(19.753)	(19.951)	(20.150)	(20.352)	(20.555)	(20.761)	(20.968)	(21.178)	(21.390)	(21.604)	(21.820)	(22.038)	(22.258)	(22.481)	(22.706)	(317.964)
LEGIS E JUDICIAIS	(2.737)	(2.765)	(2.792)	(2.820)	(2.848)	(2.877)	(2.906)	(2.935)	(2.964)	(2.994)	(3.024)	(3.054)	(3.084)	(3.115)	(3.146)	(44.061)
CONTRIBUIÇÕES	(9.037)	(9.127)	(9.218)	(9.311)	(9.404)	(9.498)	(9.593)	(9.689)	(9.786)	(9.883)	(9.982)	(10.082)	(10.183)	(10.285)	(10.388)	(145.465)
OUTROS	(6.901)	(6.970)	(7.040)	(7.110)	(7.181)	(7.253)	(7.326)	(7.399)	(7.473)	(7.548)	(7.623)	(7.699)	(7.776)	(7.854)	(7.931)	(111.088)
BRINDES E CATÁLOGOS	(17.500)	(17.675)	(17.852)	(18.030)	(18.211)	(18.393)	(18.577)	(18.762)	(18.950)	(19.139)	(19.331)	(19.524)	(19.719)	(19.917)	(20.116)	(281.696)
OUTROS MARKETING	(12.000)	(12.129)	(12.261)	(12.394)	(12.528)	(12.662)	(12.798)	(12.936)	(13.075)	(13.215)	(13.356)	(13.498)	(13.641)	(13.785)	(13.930)	(193.163)
TOTAL DESPESAS COMERCIAIS/LOGÍSTICA	(5.091.156)	(5.142.067)	(5.193.488)	(5.245.423)	(5.297.877)	(5.350.856)	(5.404.364)	(5.458.408)	(5.512.992)	(5.568.122)	(5.623.803)	(5.680.041)	(5.736.842)	(5.794.210)	(5.852.152)	(81.951.801)

31



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
IX - Desp Fiscais e Tributárias



DESPESAS TRIBUTÁRIAS	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
IPFU E OUTROS TRIBUTOS IMÓVEIS PRÓPRIOS	(102.289)	(103.311)	(104.315)	(105.398)	(106.442)	(107.506)	(108.581)	(109.667)	(110.764)	(111.872)	(112.990)	(114.120)	(115.261)	(116.414)	(117.578)	(1.646.529)
CONTRIBUIÇÃO MELHORIAS	(11.000)	(11.170)	(11.221)	(11.333)	(11.447)	(11.561)	(11.677)	(11.793)	(11.911)	(12.031)	(12.151)	(12.272)	(12.395)	(12.519)	(12.644)	(177.066)
OUTRAS TRIBUTÁRIAS	(67.654)	(66.330)	(69.014)	(69.704)	(70.401)	(71.105)	(71.816)	(72.534)	(73.260)	(73.992)	(74.732)	(75.479)	(76.234)	(76.997)	(77.766)	(1.089.019)
TOTAL DESPESAS FISCAIS E TRIBUTARIAS	(180.943)	(182.752)	(184.579)	(186.425)	(188.290)	(190.172)	(192.074)	(193.995)	(195.935)	(197.894)	(199.873)	(201.872)	(203.891)	(205.929)	(207.989)	(2.912.613)

32



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
X - Resultado Financeiro



RESULTADO FINANCEIRO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
ENCARGOS FINANCEIROS DESD. DUPLICATAS	(1.591.957)	(1.954.268)	(2.023.848)	(2.023.848)	(2.043.285)	(2.058.908)	(2.074.820)	(2.090.777)	(2.106.862)	(2.125.906)	(2.151.143)	(2.195.502)	(2.197.617)	(2.214.557)	(2.231.631)	(31.085.032)
DESPESAS BANCÁRIAS	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(246.808)	(3.702.114)
DESPESAS CARTÃO DE CRÉDITO	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(196.675)	(2.950.119)
JUROS RECEBIDOS CLIENTES	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	73.467	1.102.003
DESCONTOS OBTIDOS	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	29.547	443.203
TOTAL DESPESAS FINANCEIRAS	(1.932.426)	(2.294.756)	(2.364.317)	(2.364.317)	(2.383.753)	(2.399.458)	(2.415.289)	(2.431.246)	(2.447.330)	(2.466.375)	(2.491.611)	(2.535.970)	(2.538.086)	(2.555.025)	(2.572.100)	(36.192.058)

32



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
XI - PDD



PROVISÃO PARA CRÉDITOS DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
PROVISÃO PARA CRÉDITOS DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA	(147.403)	(160.847)	(166.572)	(166.572)	(168.172)	(169.464)	(170.767)	(172.080)	(173.404)	(174.972)	(177.049)	(180.700)	(180.874)	(182.268)	(183.673)	(2.574.817)
TOTAL DESPESAS PDD	(147.403)	(160.847)	(166.572)	(166.572)	(168.172)	(169.464)	(170.767)	(172.080)	(173.404)	(174.972)	(177.049)	(180.700)	(180.874)	(182.268)	(183.673)	(2.574.817)

311



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
XII - Despesa com Depreciação



DESPESAS COM DEPRECIAÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
DEPRECIAÇÃO - CUSTO	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(2.671.701)	(48.075.519)
DEPRECIAÇÃO - ADMINISTRATIVO	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(437.694)	(6.565.414)
AMORTIZAÇÃO	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(46.485)	(727.270)
TOTAL DESPESA COM DEPRECIAÇÃO	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(3.157.880)	(47.368.203)

3/2





PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
XIII - Despesas Recup. Judicial

DESPESAS COM RECUPERAÇÃO JUDICIAL	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	TOTAL GERAL
DESPESAS COM RECUPERAÇÃO JUDICIAL	(819.240)	(739.240)	(498.479)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2.056.959)
TOTAL DESPESAS RECUPERAÇÃO	(819.240)	(739.240)	(498.479)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2.056.959)

31





PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
XIV - Fluxo Pgto Trabalhistas

ANO	Saldo	Saldo	% de Pagamento	Amortização
1	1.564.797	1.564.797	100%	1.564.797

31





PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERPIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
XV - Fluxo Pgto Quirografário

ANO	Saldo	Atualização	Taxa de Referência	Valor Correção	Saldo Corrigido	% Amortização	Amortização
1	31.841.660	1,00%	1,00%	636.833	32.478.494		-
2	32.478.494	1,00%	1,00%	649.570	33.128.063	1,00%	974.355
3	32.153.709	1,00%	1,00%	643.074	32.796.783	3,00%	1.617.429
4	31.179.354	1,00%	1,00%	623.587	31.802.941	3,00%	1.597.942
5	30.204.999	1,00%	1,00%	604.100	30.809.099	3,00%	1.578.455
6	29.230.644	1,00%	1,00%	584.613	29.815.257	4,00%	2.533.323
7	27.281.935	1,00%	1,00%	545.639	27.827.573	4,00%	2.494.348
8	25.333.225	1,00%	1,00%	506.665	25.839.890	6,00%	2.455.374
9	23.384.515	1,00%	1,00%	467.690	23.852.206	6,00%	2.416.400
10	21.435.806	1,00%	1,00%	428.716	21.864.522	6,00%	2.377.426
11	19.487.096	1,00%	1,00%	389.742	19.876.838	10,00%	3.637.591
12	16.239.247	1,00%	1,00%	324.785	16.564.032	10,00%	3.572.634
13	12.991.397	1,00%	1,00%	259.828	13.251.225	12,50%	4.319.640
14	8.931.586	1,00%	1,00%	178.632	9.110.217	12,50%	4.238.443
15	4.871.774	1,00%	1,00%	97.435	4.969.210	15,00%	4.969.210

31





PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
PERFIPAR S/A. MANUFATURADOS DE AÇO
XVI - Fluxo Pgto USIMINAS

ANO	Saldo	Atualização	Taxa de Referência	Valor Correção	Saldo Corrigido	% Amortização	Amortização
1	11.441.004	0,00%	1,00%	114.410	11.555.414		-
2	11.555.414	0,00%	1,00%	115.554	11.670.968	5,00%	693.325
3	10.977.643	0,00%	1,00%	109.776	11.087.420	5,00%	687.547
4	10.399.873	0,00%	1,00%	103.999	10.503.871	10,00%	1.259.540
5	9.244.331	0,00%	1,00%	92.443	9.336.775	10,00%	1.247.985
6	8.088.750	0,00%	1,00%	80.888	8.169.678	10,00%	1.236.429
7	6.933.248	0,00%	1,00%	69.332	7.002.581	10,00%	1.224.874
8	5.772.207	0,00%	1,00%	57.777	5.835.484	10,00%	1.213.318
9	4.622.166	0,00%	1,00%	46.222	4.668.387	10,00%	1.201.763
10	3.466.624	0,00%	1,00%	34.666	3.501.290	10,00%	1.190.208
11	2.311.083	0,00%	1,00%	23.111	2.334.194	10,00%	1.178.652
12	1.155.541	0,00%	1,00%	11.555	1.167.097	10,00%	1.167.097

38

