

Plano de Recuperação Judicial

Elaborado pela empresa Frugis & Frugis Assessoria Financeira, para o processo de Recuperação Judicial da TAUS PRODUTOS CERÂMICOS LTDA; cujos autos são de nº 363.01.2011.0008686 em curso perante o Juízo da 3ª Vara Cível de Mogi Mirim, estado de São Paulo, estando de acordo com a Lei 11.101 de 09 de Fevereiro de 2005 - Lei de Falências e Recuperação de Empresas.

Agosto de 2013

SUMÁRIO EXECUTIVO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	2
1.1 Introdução	4
2. Apresentação	5
2.1 Objetivos	5
2.3 Histórico da Taus	7
3. Perfil Empresarial	9
3.1 Dados da Empresa	10
3.2 Ambiente de negócio	10
4. Análise de Mercado	10
4.1 Mercado de Atuação	10
4.2 Mercado Local	11
4.3 Mercado Mundial	12
4.4 Potencial do Segmento por Região	15
4.5 Fatores de crescimento do mercado	15
5. Produtos	16
6. Mercado Macroeconômico	17
6.1 Ambiente externo	18
6.2 Perspectivas de Mercado	19
7. Causas do Desequilíbrio Financeiro da TAUS	23
7.1 Prática Comercial	23
7.2 Inadimplência	24
7.3 Prazos de Recebimento	24
7.5 Mercado Financeiro Alternativo – Alto Custo:	25
7.6 Inadimplências com fornecedores:	26
7.7 Perda de clientes – faturamento:	27
8. REESTRUTURAÇÃO	28
8.1 Reestruturação Financeira Administrativa	28
8.2 Reestruturação Operacional	28
9. ESTRUTURA DE ENDIVIDAMENTO	29
9.1 Credores	29
10. Premissas Adotadas no Plano de Recuperação	31

10.1 Diretrizes empregadas.....	31
11. Plano de Recuperação	41
11.1 Reestruturação Operacional.....	41
11.2 Reestruturação Financeira.....	42
12. Adequação da dívida Existente:	43
12.1 Carência:	43
12.3 Prazo de amortização:	43
12.4 Correção da Dívida:.....	43
12.5 Descumprimento do Plano	44
13. Projeção de Resultado e Fluxo de Caixa.....	44
14. Disposições Finais	47

1.1 Introdução

O presente Plano de Recuperação Judicial (PRJ) tem por objetivo apresentar em detalhes os meios de recuperação a serem empregados pela empresa TAUS Produtos Cerâmicos Ltda. (doravante denominada TAUS); pessoa jurídica de direito privado, constituída na forma de sociedade por cotas de responsabilidade limitada, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda – CNPJ/MF sob nº 00.606.375/0001-08, com sede e foro jurídico da comarca e circunscrição da cidade de Mogi Guaçu, no estado de São Paulo, na Rua Marcio Carlim, 463 – Parque Industrial - CEP 13.849-226, contendo as premissas desenvolvidas para viabilizar a sua reestruturação econômico-financeira.

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

Paralelamente, atendendo às exigências da Lei de Falência e Recuperação, o presente Plano foi elaborado com a assessoria da empresa Frugis & Frugis Assessoria Financeira empresa especializada em consultoria administrativa, financeira, que apoiou a TAUS na construção dos planejamentos estratégicos e financeiros, indispensáveis ao efetivo cumprimento do proposto neste Plano de Recuperação Judicial; bem como auxiliou a traçar as perspectivas futuras de geração de receitas e custeio da operação, a fim de não comprometer o fluxo de caixa, da mesma forma recompor, proporcionando assim a reestruturação econômico-financeira da empresa, de modo a oferecer uma solução coletiva a todos os envolvidos (direta ou indiretamente) neste processo. Além disso, foi de fundamental importância a participação dos funcionários da empresa, diversos deles trabalhando há anos na empresa.

Considerando o prazo para a apresentação do plano de recuperação judicial, que é de 60 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 trabalharam com informações fornecidas pela TAUS, devidamente apreciadas e analisadas.*

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

2. Apresentação

2.1 Objetivos

O presente plano tem por objetivo reestruturar a TAUS para que a mesma supere sua momentânea dificuldade econômico financeira, dando continuidade aos negócios mantendo-se como importante empresa para a cidade de Mogi Guaçu.

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

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

Para a elaboração do presente plano foram avaliadas dentre outras as seguintes áreas: estrutura dos ativos da companhia, estrutura organizacional, administrativa e financeira, análise mercadológica, planejamento estratégico em vendas, área industrial, planejamento e controle de produção, custos, compras logística e recursos humanos. Assim sendo, a análise destas áreas

em conjunto com a avaliação do desempenho financeiro da empresa foi a base para nortear as ações a serem tomadas visando a sua recuperação.

Portanto, os principais objetivos do plano de recuperação são:

- Preservar a TAUS como entidade geradora de empregos tributos e riquezas, assegurando o exercício da sua função social;
- Atender os interesses dos credores da TAUS, mediante composição baseada em uma estrutura de pagamento compatível com o potencial de geração de caixa;
- Otimização da operação industrial existente, buscando eficiência operacional de forma a ter o controle efetivo dos custos e despesas, maximizando os resultados e apurando detalhadamente a margem de contribuição de cada produto;
- Elaborar estratégia de recuperação de clientes e busca de novos, dentro de condições comerciais cabíveis na composição do caixa, com finalidade de alavancar o resultado projetado, na tentativa de saldar as dívidas em menor prazo.
- Reestruturar e equalizar as operações da TAUS, buscando potenciais parceiros para a consolidação, desenvolvimento e sustentação do negócio;
- Recomposição do Capital de Giro Operacional, para suportar os prazos de pagamentos praticados pelos seus clientes, evitando que a TAUS recorra ao mercado financeiro, onde os juros praticados consomem substancialmente a margem gerada;

Desta forma a viabilidade futura da TAUS depende não só da solução a atual situação de endividamento, mas também, fundamentalmente a *recomposição do capital de giro* para suportar o ciclo financeiro e operacional do negócio, que apresenta descasamento significativo entre pagamento e recebimento. Sendo assim as medidas adotadas neste plano visam, além do pagamento aos credores, o *equilíbrio econômico financeiro*, que está incorporado neste plano de recuperação e ao planejamento estratégico para os próximos anos.

Algumas medidas de melhoria nos processos já foram adotadas e estão em fase de implantação, as principais e de maior impacto são:

- Redução do quadro de funcionários, adequando ao atual nível de faturamento;
- Distribuição da carteira de clientes entre os técnicos atuais (dois);

- Sócio assume a função de coordenador técnico e comercial, efetuando visitas rotineiras aos clientes;
- Redução da estrutura física de Santa Gertrudes – Laboratório;
- Contratação de Assessoria Financeira, visando uma melhor gestão dos recursos;
- Busca de novos fornecedores, quando possível, na tentativa de reduzir os custos diretos;
- Busca de novos parceiros para financiamento da atividade com taxas menores de juros;
- Busca de novos fornecedores, visando diminuir a dependência e redução dos preços;

2.2 Estrutura Societária

QUOTISTAS	%	VALORES EM R\$
Carlos José Vieira	99%	R\$ 2.008.064,53
Rosalina F.Martins Vieira	1%	R\$ 20.283,47
TOTAL	100 %	R\$ 2.028.347,00

Fonte: Quadro Societário conforme Contrato Social.

2.3 Histórico da Taus

A Taus foi fundada em 1995 pelo grupo espanhol Verniz passando para o atual controle acionário em 2004; as instalações industriais estão localizadas no distrito industrial de Mogi Guaçu (SP), em imóvel próprio que ocupa uma área de 19.000 m² com 9.000 m² de construção.

O controle societário é do Sr. Carlos Vieira, que exerce função executiva na área comercial e técnica.

A Taus atua no segmento de revestimento cerâmico, setor com forte projeção de crescimento nacional nos últimos anos, atendendo a necessidade de moradia no mercado nacional.

A empresa conta com 27 colaboradores distribuídos entre as áreas produtivas, comercial, logística, financeira.

Seus produtos são destinados à indústria de revestimentos cerâmicos, todo revestimento tem que ter obrigatoriamente seus componentes que são o esmalte e o engobe.

Trata-se de processo produtivo em pó, a Taus possui sua formulação, que atende as necessidades específicas de cada cliente, para isso possui laboratório próprio de análise e desenvolvimento de produtos, assim como as matérias primas empregadas.

Figura 1: Linha de produção – Silos.



Figura 2: Linha de produção – Silos outra visão.



Para manter o desenvolvimento e qualidade exigida pelos clientes possui corpo técnico, que estão constantemente presentes nos clientes, sempre voltados ao melhor atender e desenvolver as combinações de produtos necessárias.

A Taus é reconhecida pela agilidade nas soluções, o fato de ter laboratório próprio, o que a diferencia de alguns concorrentes, da mesma forma sua localidade, 100 km do pólo nacional produtor de revestimentos cerâmicos, situado em Santa Gertrudes, interior de São Paulo.

Figura 3: Laboratório Sta. Gertrudes.



O processo produtivo em si é simples, o que vale realmente é a formulação dos produtos, que vai de acordo com a necessidade de cada cliente, assim a TAUS não possui produtos tidos como de prateleira, são todos, na realidade, desenvolvidos especificamente para cada cliente e tipo de revestimento cerâmico, levando em consideração a destinação do mesmo.

Seus produtos são acondicionados em *bags* tanto no processo produtivo como na entrega para os clientes, desta forma, faz-se necessário a utilização de empilhadeiras no processo, sem elas a produção é praticamente impossível.

3. Perfil Empresarial

3.1 Dados da Empresa

Razão Social:	Taus Produtos Cerâmicos Ltda
CNPJ:	00.606.375/0001-08
Endereço:	Rua Marcio Carlim, 463 Parque Industrial CEP - 13849-226 – Mogi Guaçu
Sede:	Instalações próprias de 19.000 m ² com 9.000m ² de construção.
Site:	www.taus.com.br
Data de fundação:	01/05/1995
PABX/FAX:	(19) 3861-3877
Atividade:	Produção de Esmaltes Cerâmicos em pó para indústria de revestimento - Engobe e suas modalidades;
Áreas de Atuação:	Segmento industrial - cerâmica e de construção

3.2 Ambiente de Negócio

Segmentos de Atuação – Linhas de Negócios

Dentro do ramo industrial, a Taus atua em segmento de alta atratividade e desenvolvimento - esmaltes cerâmicos e de revestimento – que pelo tamanho do mercado e potencial de negócios, conforme detalhado na análise de mercado a seguir, apresenta forte crescimento e ainda previsões futuras otimistas. Entretanto, com as mudanças nas negociações de compras, com prazos que vão até 180 dias, tem gerado forte pressão de margens e alavancagem de capital para suportar as necessidades de giro.

4. Análise de Mercado

4.1 Mercado de Atuação

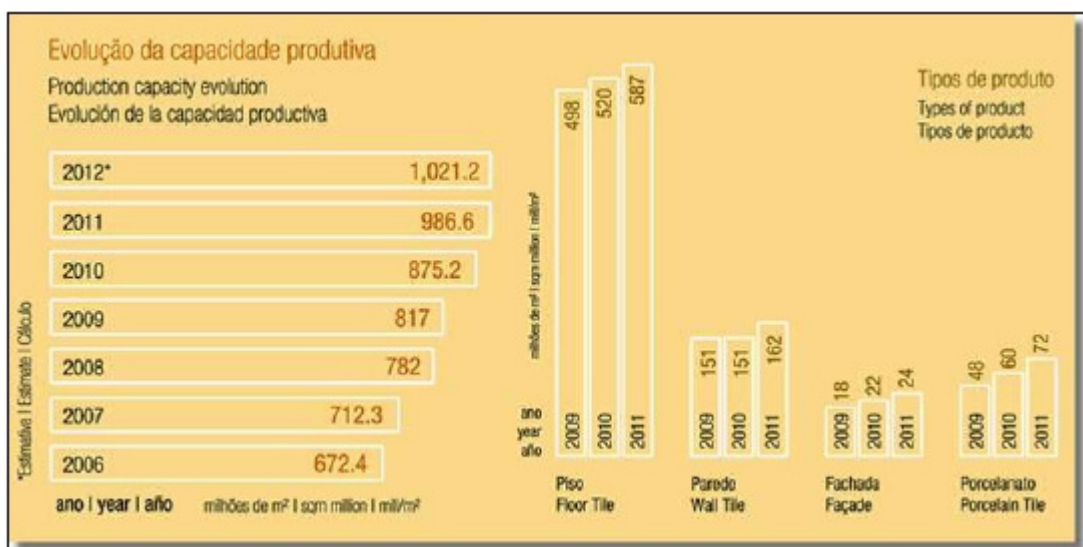
O setor de revestimentos cerâmicos brasileiro é constituído por 93 empresas, com maior concentração nas regiões Sudeste e Sul, e em expansão no Nordeste do país.

Segmento produtivo de capital essencialmente nacional, é também um grande gerador de empregos, com cerca de 25 mil postos de trabalho diretos e em torno de 200 mil indiretos, ao longo de sua cadeia produtiva.

Uma característica típica da produção brasileira é a utilização de dois processos produtivos distintos em seu parque industrial: a Via Seca e a Via Úmida.

Os fabricantes brasileiros de revestimentos cerâmicos estão alinhados com a melhor tecnologia disponível no mundo e em conformidade com as normas internacionais de qualidade.

Figura 4: Evolução Capacidade Produtiva.



Fonte: extraído do site <http://www.anfacer.org.br/site/default.aspx?idConteudo=162&n=Produ%C3%A7%C3%A3o> acessado em 30/04/2013 – 8:48h.

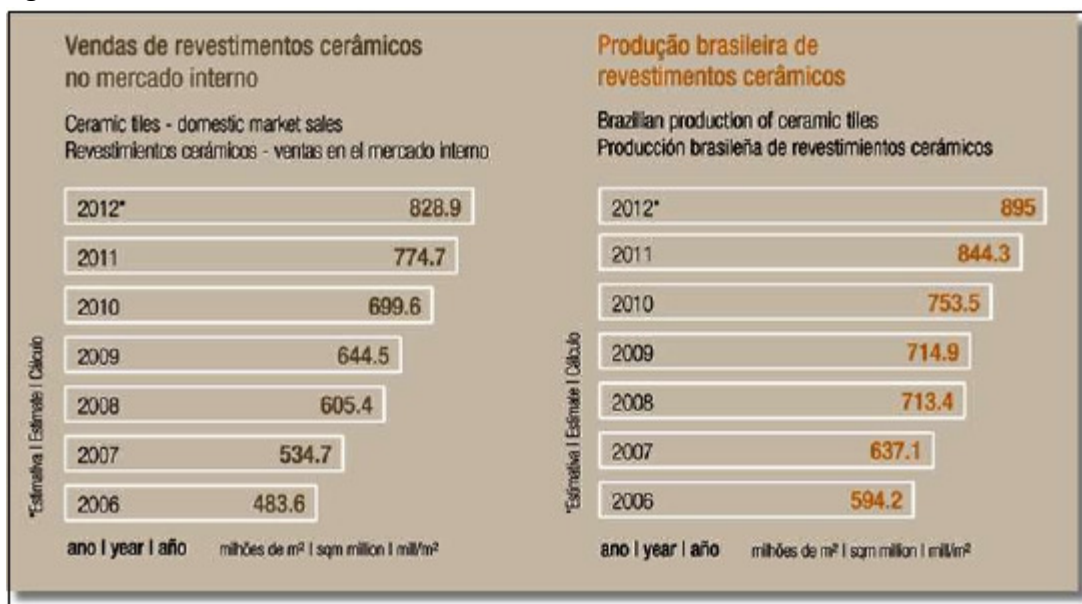
4.2 Mercado Local

O Brasil é um dos principais protagonistas no mercado mundial de revestimentos cerâmicos, ocupando a segunda posição em produção e consumo.

Em 2011, foram produzidos 844,3 milhões de metros quadrados, para uma capacidade instalada de 986,6 milhões de metros quadrados.

As vendas totais atingiram 834,7 milhões de metros quadrados, sendo 774,7 milhões de metros quadrados vendidos no mercado interno e 60,1 milhões de metros quadrados exportados.

Figura 5: Vendas Mercado Interno.



Fonte: extraído do site: <http://www.anfacer.org.br/site/default.aspx?idConteudo=159&n=Brasil> – acessado em 30/04/2013 – 8:51h

4.3 Mercado Mundial

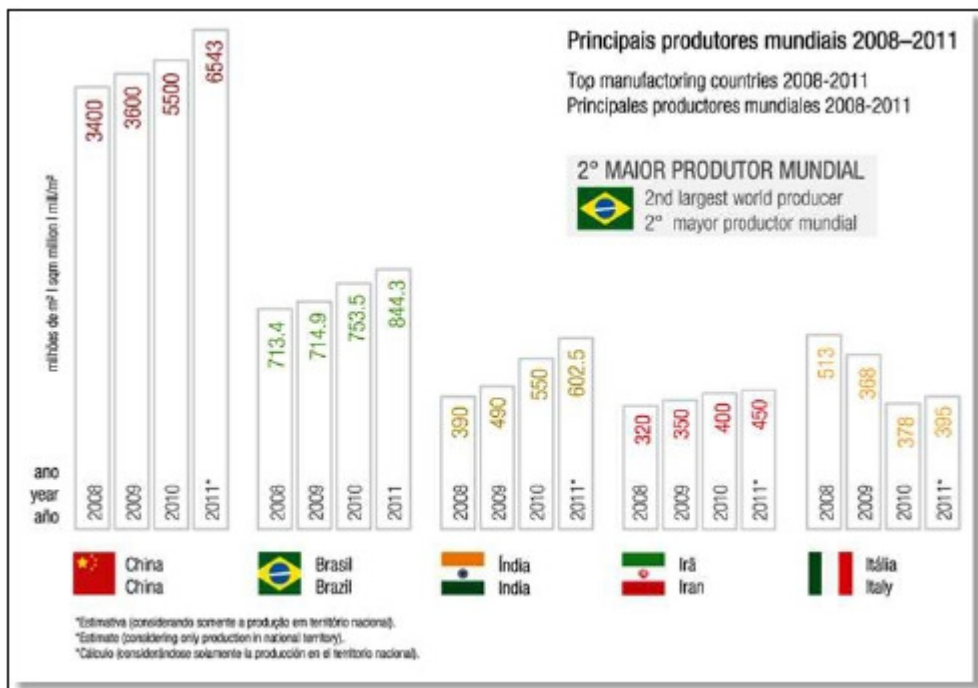
O mercado internacional de revestimentos cerâmicos continua sofrendo os reflexos da conjuntura econômica mundial, ainda não estabilizada após a crise de 2008.

Porém, a consistência mantida pelas economias emergentes, notadamente no setor da construção civil, e os sinais de gradual recuperação do mercado americano, apontam para um cenário mais otimista em 2013.

Fato a destacar é a inclusão de novos países, tanto produtores como consumidores de revestimentos cerâmicos, integrando o grupo dos principais players do segmento, tendência que vem ocorrendo nos últimos anos.

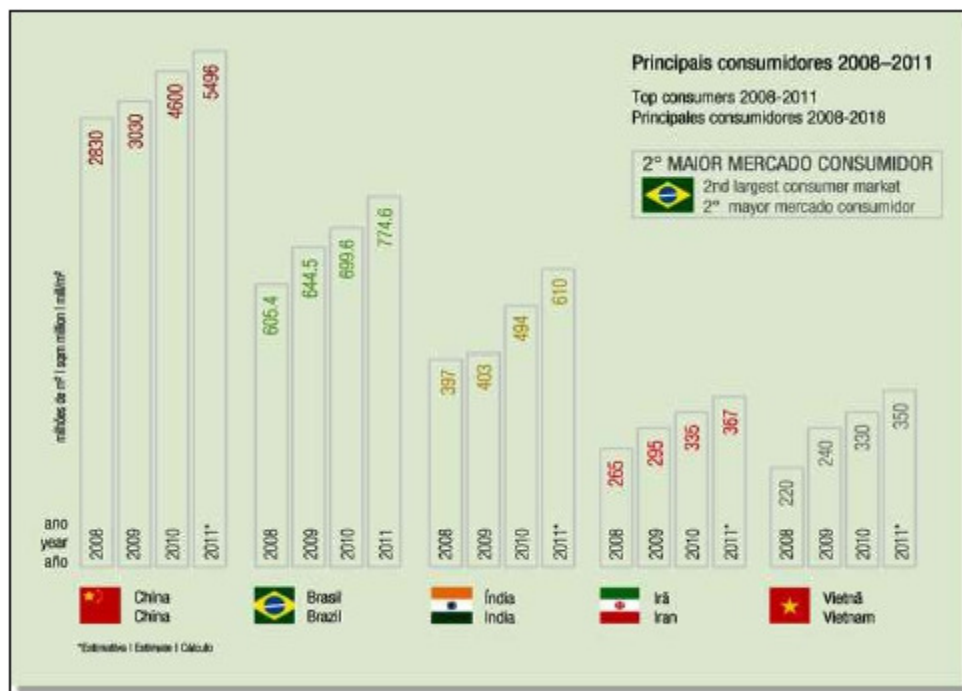
Aspecto igualmente importante é o contínuo desenvolvimento tecnológico da indústria cerâmica mundial, a disseminação do uso de cerâmica em diferentes aplicações e ambientes e a crescente incorporação de conceitos de sustentabilidade no setor.

Figura 6: Produtores Mundiais de Revestimento Cerâmico.



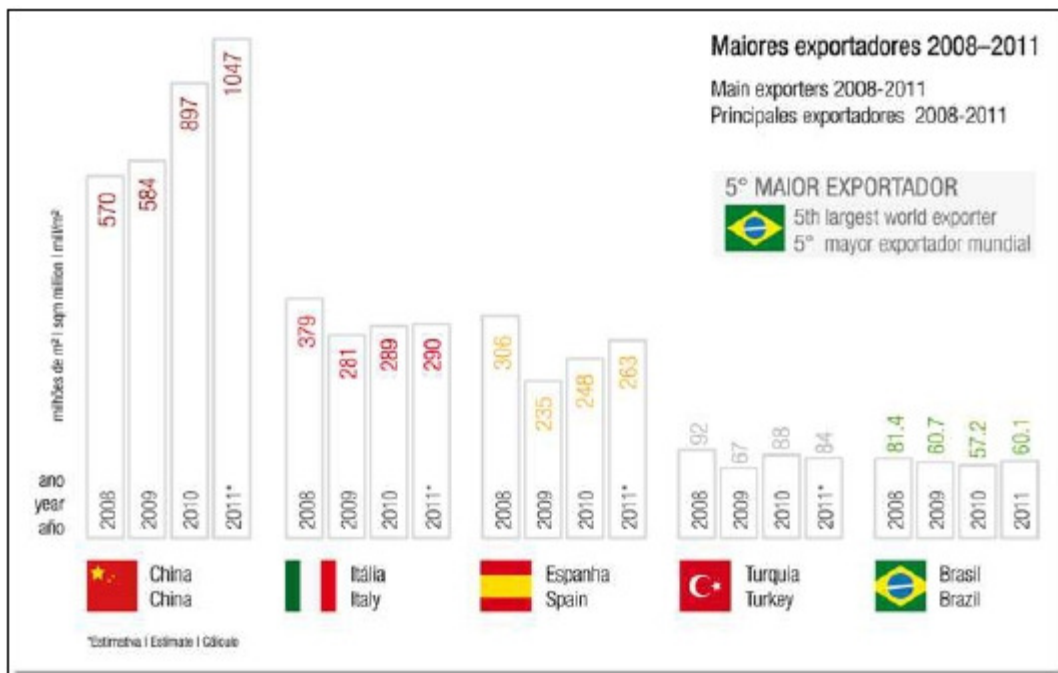
Fonte: extraído do site: <http://www.anfacer.org.br/site/default.aspx?idConteudo=159&n=Brasil> – acessado em 30/04/2013 – 8:51h.

Figura 7: Principais Consumidores Mundiais de Revestimento Cerâmico.



Fonte: extraído do site: <http://www.anfacer.org.br/site/default.aspx?idConteudo=159&n=Brasil> – acessado em 30/04/2013 – 8:51h.

Figura 8: Maiores Exportadores Mundiais de Revestimento Cerâmico.



Fonte: extraídos do site: <http://www.anfacer.org.br/site/default.aspx?idConteudo=160&n=Mundo> acessado em 30/04/2013 as 8:55h.

REVESTIMENTOS CERÂMICOS ESTARÃO EM MAIS DE 1,4 MILHÕES DE MORADIAS DO PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA.

O Governo anunciou no mês de dezembro passado, a construção de outras 1,4 milhões de moradias do programa Minha Casa, Minha Vida, até 2014. O número foi divulgado oficialmente pela Presidente Dilma Rouseff.

Requisito para as contratações das obras desde junho de 2011, as moradias contarão sempre com piso de cerâmica em todos os cômodos. Para Antônio Carlos Kieling, Superintendente da ANFACER, a decisão de incluir o acabamento cerâmico representa uma significativa agregação de valor às novas casas, o que beneficiará ainda mais seus moradores. “O uso de revestimentos cerâmicos tem virtudes importantes como oferecer qualidade ao imóvel, garantir durabilidade, melhor acabamento, fácil manutenção e maior higiene e sanidade ao ambiente, entre outros aspectos”.

4.4 Potencial do Segmento por Região

A Taus esta localizada em Mogi Guaçu, distante a menos de 100 km do *Pólo de Santa Gertrudes* para a indústria de revestimento, particularmente pisos, é disparada a maior do Brasil e das Américas: “São mais de 40 empresas do ramo cerâmico, respondendo por 85% da produção paulista, hoje da ordem de 500 milhões de metros quadrados por ano, e 60% da nacional.

Esta localização estratégica garante um rápido atendimento a seus clientes, o que a diferencia de seus concorrentes.

4.5 Fatores de crescimento do mercado

A entrega recorde de empreendimentos imobiliários impulsionou a demanda por materiais de acabamento e foi a principal razão para o crescimento estimado nas vendas de revestimentos cerâmicos de 5% em 2012. A Associação Nacional dos fabricantes de Cerâmica para Revestimento (Anfacer) projeta que as vendas do setor vão somar 812 milhões de m².

A Anfacer previa alta de 6% para 2012 em relação a 2011, mas o desempenho para o varejo ficou abaixo do esperado principalmente no 1º semestre, ficando abaixo do esperado. Já no segundo semestre as vendas para o varejo apresentaram melhora que não foi suficiente para compensar a estagnação do 1º semestre.

Estima-se que o crescimento das vendas de materiais cerâmicos possa ser de 6% a 8% desde que o PIB suba 3% a 4%, acredita-se que as vendas serão estimuladas por mais oferta de crédito ao varejo, aumentando a produção de moradias de interesse social.

A redução de lançamentos em 2012 pode levar a menor demanda por revestimentos a partir do segundo semestre de 2013, outra queda estimada refere-se às exportações, cerca de 60 milhões de m², equivalente a 5,8%. A queda decorre de restrições às importações por parte da Argentina e à perda de participação de mercado para China e México como fornecedor dos EUA.

Desta forma não podemos contar com grandes volumes de vendas para o ano de 2013 conseqüentemente primeiro semestre 2014, esta retração de mercado será considerada no momento da elaboração das nossas projeções financeiras.

5. Produtos

O Engobe cerâmico é a camada de esmalte entre a peça cerâmica e o esmalte da superfície do produto. Evita problemas devido à porosidade da peça favorece um acoplamento adequado do esmalte, impossibilita a formação de curvatura, gretamento e descolamento, forma um substrato branco e opaco que permite o desenvolvimento ideal dos esmaltes que são aplicados sobre o corpo cerâmico.

Engobe Refratário: elaboração de engobes refratários para evitar furos e fervedos que possam acontecer ao longo do processo e também dar uma maior cobertura de fundo no pavimento e revestimento cerâmico.

Engobe Semi-Selador: Os semi-seladores atuam como intermediários entre o refratário e o impermeável atenuando consideravelmente a mancha d'água.

Engobe Impermeável: A principal característica é evitar com que a mancha d'água apareça visivelmente no produto acabado, mantendo plasticidade na hora da aplicação e cobertura no pós queima.

Engobe para Rolo: Este forma uma camada protetora em toda a parte externa do rolo refratário para que se tenha uma maior durabilidade.

Engobe para Muratura: Sua função é criar uma película protetora entre o piso e o rolo do forno evitando assim o acúmulo de esmalte nos rolos, podendo causar empeno no piso e o próprio desgaste do rolo.

Esmalte Monoporosa: Proporciona um brilho todo especial na placa cerâmica, tendo condições de se aproximar com determinados produtos à similaridade de um mármore natural, sempre dentro da classificação MOHS, uma unidade de medida que determina a resistência a riscos sobre o piso.

Esmalte base para PEI V: Este tipo de esmalte dá uma maior resistência a abrasão, ou seja, uma maior durabilidade em áreas de bastante tráfego de pessoas como por exemplo: shoppings, lojas e etc.

Os produtos são compostos por materiais muito específicos fornecidos por poucas empresas, o que deixa a Taus refém dos fornecedores, os componentes são: Argila, Caulim, Alumina, Talco,

Vidro, Feldspato, Dolomita, Areia de Quartzo, Óxido de Titânio, Dióxido, Fritas e Aditivos diversos.

6. Mercado Macroeconômico

Conforme divulgado na ata de reunião do COPOM, publicada em abril de 2013, as análises econômicas e financeiras do mercado destacam os seguintes aspectos:

O Índice de Atividade Econômica do Banco Central (IBC-Br) incorpora estimativa para a produção mensal dos três setores da economia, bem como para os impostos sobre produtos, constituindo importante indicador coincidente da atividade econômica.

Considerando-se os dados ajustados sazonalmente, o IBC-Br recuou 0,5% em fevereiro, após elevação de 1,4% em janeiro. Em relação ao mesmo mês do ano anterior, a economia cresceu 3,8% em janeiro e 0,4% em fevereiro, com a taxa de crescimento acumulada em doze meses se deslocando de 0,8% em janeiro para 0,9% em fevereiro. O Índice de Confiança do Consumidor (ICC), da Fundação Getulio Vargas (FGV), recuou pelo sexto mês consecutivo em março, considerando dados dessazonalizados. Por sua vez, o Índice de Confiança do Setor de Serviços (ICS) aumentou em março, reflexo da melhora na percepção da situação atual. Já a confiança do empresário industrial, medida pelo Índice de Confiança da Indústria (ICI), recuou em março, após três meses consecutivos em elevação.

A atividade fabril recuou 2,5% em fevereiro, após crescer 2,6% em janeiro, de acordo com a série da produção industrial geral dessazonalizada pelo IBGE. A produção industrial diminuiu em 15 dos 27 ramos de atividade. Assim, a produção no trimestre encerrado em fevereiro foi 0,3% superior à do trimestre anterior. Por sua vez, a taxa de crescimento acumulada em doze meses passou de -2,0% em janeiro para -1,9% em fevereiro. De acordo com dados divulgados pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), o faturamento real da indústria de transformação cresceu 0,5% em fevereiro, comparativamente ao observado no mesmo mês do ano anterior, e o número de horas trabalhadas diminuiu 0,9%.

O volume de vendas do comércio ampliado, que inclui veículos e material de construção, cresceram 1,2% em fevereiro, em relação ao mesmo mês do ano anterior. Não obstante, a taxa de crescimento anual do comércio ampliado ficou em 7,8%, com expansão em todos os dez segmentos pesquisados, destacando-se móveis e eletrodomésticos (10,4%) e artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos e de perfumaria (10,2%). Por sua vez, o Índice de Confiança do Comércio (ICOM), medido pela FGV, recuou pelo quarto mês consecutivo no trimestre findo em março. Nos próximos meses, a trajetória do comércio continuará a ser influenciada pelas

transferências governamentais, pelo ritmo de crescimento da massa salarial real e pela expansão moderada do crédito.

A produção de insumos típicos da construção civil registrou retração mensal de 1,4% em fevereiro, acumulando decréscimo de 0,1% no trimestre, em relação ao finalizado em novembro, considerando dados dessazonalizados. Na série com dados observados, registrou-se decréscimo inter anual de 3,8% no mês e expansão de 0,8% no acumulado em doze meses.

Os desembolsos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) somaram R\$168,7 bilhões no acumulado em doze meses encerrados em março, resultado 21,8% superior a igual período de 2012, com destaque para o crescimento de 59% nos recursos destinados ao comércio e serviços, seguido pela agropecuária, 41%, e indústria, 29%. No período, o segmento industrial absorveu 33% do total dos recursos liberados, seguido pela infraestrutura, 31%; comércio e serviços, 28%; e agropecuária 8%.

6.1 Ambiente externo

Desde a última reunião do Copom, a atividade econômica mundial segue em expansão moderada e desenvolvimento heterogêneo. Nos EUA, o PIB do quarto trimestre de 2012 foi revisado de estável para 0,4%; a produção industrial registrou crescimento anualizado de 5% no primeiro trimestre, o maior ganho desde o primeiro trimestre do ano anterior; e o mercado imobiliário segue em recuperação, com os preços dos imóveis residenciais e o licenciamento de novas construções em alta. No entanto, sinalizando que a recuperação da atividade segue sujeita a riscos de baixa, foram gerados 88 mil postos de trabalho em março – ante expectativa de 190 mil.

Na Área do Euro, a despeito da recuperação de 0,4% da produção industrial em fevereiro, a taxa de desemprego, em novo recorde histórico, atingiu 12% no mês, e, em março, o índice de sentimento econômico apresentou nova queda, enquanto o PMI composto recuou a 46,5 pontos, menor valor desde outubro de 2012. No Japão, a produção industrial recuou 0,1% em fevereiro, porém o PMI composto de março atingiu 53,2 pontos, melhor avaliação dos gerentes de compra nos últimos doze meses, perspectiva compatível com alta mensal de 1,7% das vendas no varejo, em fevereiro.

Na China, o PIB do primeiro trimestre registrou a segunda desaceleração consecutiva, crescimento de 6,6%, em base anualizada e dessazonalizada, ante o trimestre anterior. A perspectiva para o crescimento global neste ano, divulgada no *World Economic Outlook* de abril, do Fundo Monetário Internacional (FMI), foi reduzida para 3,3%, de 3,5% na estimativa

divulgada em janeiro, refletindo perspectivas de crescimento de 1,2% para as economias avançadas e de 5,3% para as economias emergentes.

Os mercados financeiros operaram em ambiente de baixa volatilidade na maior parte do período, desde a última reunião do Copom, ressaltando-se a elevação do índice CBOE VIX para 17,3 pontos em 15 de abril, de 12,1 pontos na véspera, refletindo tanto a divulgação do PIB da China quanto a explosão de bombas na cidade de Boston. Nesse cenário, o dólar apresentou baixa oscilação, valorizando-se ante as moedas do Japão, Coréia, Rússia e Brasil e desvalorizando-se ante o euro e à libra esterlina.

No mesmo período, a maior parte das bolsas de valores apresentou perdas, entre elas, as da Alemanha, do Reino Unido, do Brasil, da China, da Índia, do México e da Rússia. Em sentido oposto, destaque-se nova valorização do índice Nikkei, acumulando alta de 27,7% no ano, até 15 de abril. No mercado internacional de *commodities*, destaque-se a manutenção da trajetória de redução de preços, decorrente da melhora na oferta dos grãos e da lenta recuperação da atividade global.

O índice S&P GSCI *Commodity Spot* e os respectivos sub índices para agrícolas, metais industriais e energia registraram recuos no período, com destaque para as baixas nos preços do milho, da soja e do petróleo do tipo *Brent*.

Em fevereiro, a variação anual do IPC global, dados do *International Financial Statistics* (IFS), do FMI, aumentou para 3,6%, de 3,4% em janeiro, refletindo a elevação do índice nas economias avançadas de 1,4% para 1,7%, e nas economias emergentes de 6,5% para 6,8%.

Os bancos centrais dos EUA, da Área do Euro, do Japão e do Reino Unido mantiveram as respectivas taxas de juros oficiais nas mínimas históricas, enquanto as autoridades monetárias das principais economias maduras e emergentes mantiveram inalteradas suas taxas básicas, à exceção de Colômbia, México, Hungria, Turquia e Índia, que reduziram. Destaque-se que no Japão, em 4 de abril, houve alteração na política monetária com o objetivo de atingir, no menor prazo possível, a meta de inflação de 2% a.a.

6.2 Perspectivas de Mercado

Conforme publicado pela página de Economia da Agencia Brasil de Comunicação em 05/03/2013, "segundo o BNDES, os investimentos projetados para o Brasil no período 2013-2016 serão R\$ 3,80 trilhões, com aumento de 29% em comparação aos R\$ 2,95 trilhões previstos para o quadriênio anterior (2008-2011). É o que mostra a pesquisa Perspectivas do

Investimento, elaborada pela Área de Pesquisa e Acompanhamento Econômico do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Os números indicam uma retomada do investimento na economia, o economista-chefe do BNDES, Fernando Pimentel Puga. O aumento do investimento é puxado pela área de logística, dentro do setor de infra-estruturas. “É o setor com melhores perspectivas de crescimento”, disse. Porém, sozinho, o setor de logística não puxa o investimento todo da economia. “Mas, em termos de taxa de crescimento e até da importância para a competitividade, ele se destaca”.

O bloco da logística, englobando transportes rodoviários, ferrovias, portos e aeroportos, prevê ampliar os investimentos de R\$ 80 bilhões para R\$ 179 bilhões entre os quadriênios 2008-2011 e 2013-2016. O crescimento atingirá 124%. “Dobrar o investimento nos próximos anos”. Segundo Puga, a expansão está “muito ligada ao esforço do governo de mudar o marco regulatório, de ampliar as concessões, o que a gente viu lá atrás nos setores de telecomunicações e de energia elétrica”. Para ele, o aumento é fruto do esforço governamental para melhorar a competitividade da economia e a eficiência.

O maior percentual de incremento de investimentos (224,1%) ocorrerá na indústria aeronáutica, que subirá de R\$ 3 bilhões para R\$ 10 bilhões e inclui o desenvolvimento de um helicóptero com tecnologia nacional, entre outros projetos.

Em função do pré-sal, os investimentos no setor de petróleo e gás no período 2013-2016 estão estimados em R\$ 405 bilhões. O incremento em relação ao quadriênio anterior é 46,8%. O cenário considera que a Petrobras, passado o atual momento de ajuste com a nova direção, apontado por Puga como “o momento de arrumar a casa”, vai retomar os investimentos.

O economista-chefe do BNDES avaliou que a questão política envolvendo os *royalties* do petróleo não deverá influenciar os investimentos no setor. “O investimento em si independe [da questão política] e vai crescer”.

Puga disse que os setores mais voltados para o consumo das famílias também estão com boas perspectivas e são influenciados pela continuidade do movimento de migração das classes sociais D e E para a classe C e da criação de um mercado de consumo de massa. Um exemplo é o bloco da indústria automotiva, que deverá elevar os investimentos em 49,2%, passando de R\$ 42 bilhões para R\$ 63 bilhões.

Para o setor de infra-estrutura como um todo, a pesquisa do BNDES mapeou aumento de investimentos de 36,2%, subindo de R\$ 359 bilhões nos quatro anos compreendidos entre 2008 e 2011 para R\$ 489 bilhões no quadriênio seguinte. O grande motor do setor é o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC).

Agricultura e serviços vêm em seguida, com perspectiva de expansão de 31,9% dos investimentos, que deverão passar de R\$ 1,149 trilhão para R\$ 1,515 trilhão. A construção residencial projeta investimentos no total de R\$ 770 bilhões até 2016, com variação positiva de 29,1%, puxados pelo Programa Minha Casa, Minha Vida, do governo federal. Para a indústria, o aumento atinge 22%, com investimentos em torno de R\$ 1,03 trilhão no período 2013-2016.

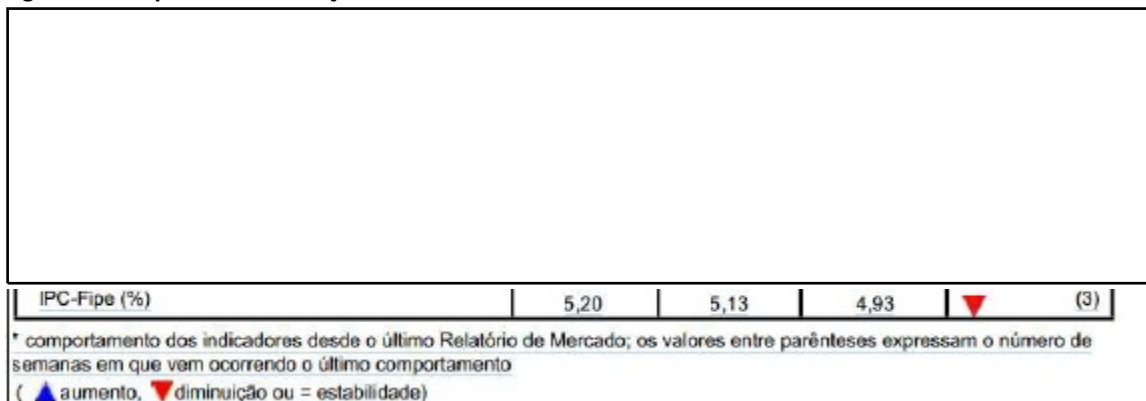
A energia elétrica (3,6%) terá desempenho modesto, porque os grandes projetos de geração foram efetuados entre 2008 e 2011.

As exceções são os setores sucroenergético, siderúrgico e extrativo mineral, que sinalizam queda nos investimentos de 90,2%, 21,4% e 15,1%, respectivamente, nos próximos quatro anos. No caso da indústria extrativa mineral, o setor experimentou um forte ciclo de investimento quando os preços do minério estavam acelerando anualmente e agora se acha em desaceleração, disse Puga.

Na indústria siderúrgica, o economista disse que em razão do excesso da oferta mundial de aço, o setor se mostra com baixo nível de utilização da capacidade e, por isso, a perspectiva de investimentos sofre retração. O mapeamento feito pelo BNDES em relação ao setor sucroenergético não encontrou projetos significativos. “Algumas empresas têm nível de endividamento elevado e estão em um momento de contenção e de redução da alavancagem”, explicou.

Conforme publicado pelo Banco Central em 19/04/2013, através do relatório Focus, expectativa de crescimento da economia brasileira em 2013 é de 3,00%. A projeção do PIB para 2014 se manteve em 3,5%.

Figura 9: Perspectiva de Inflação.



Fonte: Site WWW.bcb.gov.br – Banco Central do Brasil.

A perspectiva para a expansão da produção industrial neste ano conforme publicado no relatório é de 2,86% já para 2014 existe uma perspectiva de crescimento, onde o projetado é de 3,75%.

Figura 10: Perspectiva de mercado com relação a Índices de Inflação.

Fonte: Site WWW.bcb.gov.br – Banco Central do Brasil.

7. Causas do Desequilíbrio Financeiro da TAUS

Ao longo dos anos a TAUS sobreviveu a diversas intempéries ocasionadas pelos mais diversos fatores, sendo eles, mercadológicos, econômicos e internos; nem sempre a boa intenção do empresário é suficiente para alterar o cenário macroeconômico e mercadológico.

No caso da TAUS, além das questões ligadas a própria política governamental, excessiva carga tributária e altos juros, outros fatores levaram a queda da disponibilidade de caixa e conseqüentemente a lucratividade, que levaram a recorrer a Recuperação Judicial, como forma de restabelecer as suas finanças.

7.1 Prática Comercial

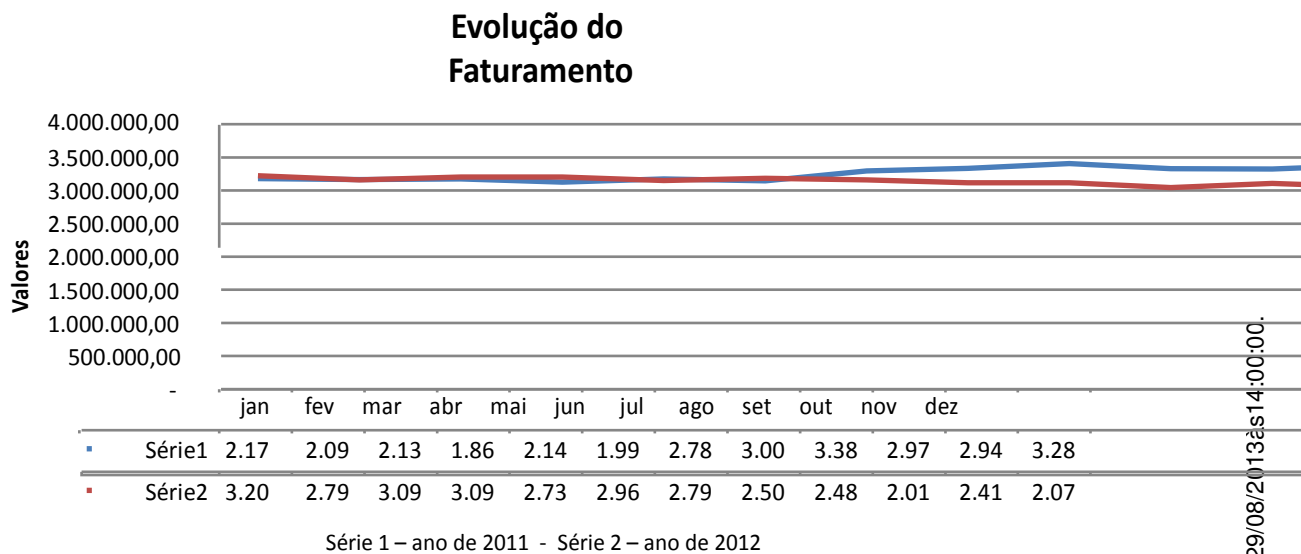
O Segmento cerâmico, indústrias produtoras de revestimento, tiveram forte crescimento nos últimos anos, devido ao “boon” imobiliário calcado no déficit de moradias, e o desenvolvimento das regiões do Norte e Nordeste, tiveram novos lançamentos, que aqueceram o mercado, não somente de revestimento cerâmico.

As grandes construtoras, se aproveitando o do momento e do poder econômico que representam, passaram a pagar parte de suas compras no caso aqui revestimento cerâmico, com unidades (apartamentos) a serem entregues no prazo de 03 anos, os ceramistas por sua vez não tendo como suportar o volume, repassaram para seus fornecedores estas unidades.

A TAUS se viu “obrigada” a aceitar como parte de pagamento de suas vendas o equivalente a R\$ 3 Milhões de Reais destas unidades a serem concluídas, o receio maior da não aceitação seria a perda do cliente, contra uma expectativa de aumentar o volume de vendas.

Realmente isso ocorreu, as vendas cresceram de meados de 2011 a meados de 2012, atingindo o pico de faturamento de R\$ 3,3 Milhões em setembro de 2011, porem esta prática afetou drasticamente o caixa da TAUS, comprometendo toda estrutura de capital de giro, que já não era das melhores, devido o prazo praticado, que será comentado no próximo item.

Gráfico 1: Comportamento do faturamento em 2011 e 2012.



Fonte: Taus.

No quadro acima pode-se notar o crescimento das vendas no período mencionado acima, da mesma forma a retração no segundo semestre de 2012.

7.2 Inadimplência

O segundo semestre foi marcado pela inadimplência, algumas indústrias que aceitaram a condição das construtoras, também tiveram seu caixa pressionado, passando a atrasar seus pagamentos. A TAUS por sua vez percebendo este movimento e preocupada em não drenar ainda mais seu caixa, cortou o fornecimento aos clientes então inadimplentes, este movimento foi no segundo semestre de 2012, que também contribuiu para agravar a situação da TAUS.

7.3 Prazos de Recebimento

Apesar das dificuldades a TAUS vinha mantendo suas operações, quase que em regime de normalidade, uma vez que havia crédito para ela, disponível no mercado financeiro. Entretanto com a eclosão do seu endividamento e a necessidade de descontar, ou melhor, antecipar quase que a totalidade de seus recebíveis, suas linhas de “giro” foram se esgotando, fazendo com que a empresa recorresse ao mercado secundário, no caso “*factorings*”, onde o custo financeiro é exageradamente superior ao mercado de bancos, porém foi este mercado que deu liquidez aos títulos gerados pela TAUS.

O prazo médio de recebimento da TAUSA esta em 110 dias, totalmente fora dos padrões de mercado, onde o praticado é de no máximo 45 dias, esta é uma característica do setor cerâmico, o fornecedor tem que “banca” este prazo para conseguir vender, caso contrario não consegue, pois tem quem faz este tipo de oferta.

Os prazos praticados pelos clientes da TAUS são:

Quadro 1: Participação de Clientes e Prazos Praticados.

EMPRESA	CIDADE	REPRESENTA	PRAZO PAGAMENTO
Incefra Revestimentos	Cordeirópolis - SP	40%	120 dias direto
Ruy Rocha Cerâmica	Cordeirópolis - SP	20%	120/150/180 dias
Karina Pisos e Revestimentos	Cordeirópolis - SP	11%	180 dias direto
Tecnogres Porcelanato	Camaçari - BA	9%	90 dias direto
Unigres Cerâmica	Limeira - SP	7%	30/60/90/120/150 dias
Cerâmica Ramos	Cordeirópolis - SP	7%	30/60/90/120 dias
Cerâmica Porto Ferreira	Porto Ferreira - SP	3%	30/60/90 dias
Cerâmica Cersitofletti	Rio Claro - SP	3%	60/90/120 dias

Fonte: Taus

Na análise a ser apresentada neste plano, estará sendo demonstrada a necessidade de capital de giro necessária para a empresa parar de recorrer ao mercado financeiro tradicional e alternativo, e ela mesma ter sustentabilidade com a recomposição do capital de giro.

7.5 Mercado Financeiro Alternativo – Alto Custo

Tendo em vista a necessidade de capital de giro frente aos prazos praticados e a negociação de imóveis como parte de pagamento e a inadimplência, a TAUS teve que recorrer a bancos, num primeiro momento, para garantir e continuar honrando seus compromissos.

Devido os volumes e prazos praticados os bancos não negociavam todo volume de recebíveis da TAUS, como ela tinha necessidade imediata de todo seu recebível, acabou recorrendo ao mercado financeiro alternativo, que são as “*factorings*”, que praticam juros muito fora de mercado, por se tratar, segundo elas, de mercado de risco elevado, daí a prática de taxas “abusivas”, que muitas das vezes o empresário se vê na obrigação de aceitar.

O impacto financeiro é significativo, enquanto o mercado financeiro tradicional opera com taxas na casa de 1,3% ao mês, as “*factorings*” praticam 3,95% ao mês. O quadro abaixo compara os dois tipos de operação.

Quadro 2: Diferença de Operações com Banco e Factoring.

Canal de operações	Banco	Factoring
Faturamento mês	850.000,00	850.000,00
Impostos	170.000,00	170.000,00
Receita Líquida	680.000,00	680.000,00
Prazo médio dias	110	110
Taxa ao mês	1,30%	3,95%
Taxa ao dia	0,0004	0,0013
Taxa operação	4,77%	14,48%
Diferença Banco Factoring		82.591,67

Fonte: Operações realizadas pela Taus.

Fica clara a diferença de juros, a empresa não tem com o suportar esta pratica por longo tempo, isso tem que ser momentâneo, atualmente todo faturamento esta sendo negociando com “*factorings*”, devido às restrições cadastrais, ela não consegue retomar com o mercado financeiro, seria de grande valia a ocultação das suas restrições nos meios de crédito, para que a mesma, em decorrência da Recuperação Judicial, consiga negociar seus títulos com bancos, que alem de menor custo, será demonstrado neste plano, a necessidade de capital de giro e as fontes de recursos, onde banco será uma delas.

7.6 Inadimplências com fornecedores

Com a dificuldade se agravando a cada dia, juntamente com a redução das linhas de crédito junto aos bancos e o elevado custo financeiro, fez com que a TAUS se tornasse inadimplente com seus fornecedores, culminado no corte de crédito por parte da maioria, obrigando-a a fazer compras avista ou até mesmo antecipadas.

Alguns de seus fornecedores são muitas das vezes seus concorrentes, no quadro abaixo esta demonstrada esta relação, o fornecedor vendo o volume em atraso, passou a recusar vendas mesmo avista, até que os valores fossem negociados e pagos efetivamente, isso ocasionou desgaste nas relações comerciais, gerando atrasos na entrega da matéria prima, conseqüentemente demora na entrega do produto final para alguns clientes.

Quadro 3: Relação de Fornecedores e Nível de Concorrência.

EMPRESA	CIDADE	Relação	Linha de Negócio	RIVALIDADE
Esmaltec	Rio Claro	Fornecedor	E N G O B E E S M A L T E S	ALTA
Glazetech	Cordeiropolis	Fornecedor		ALTA
Ancer	Rio Claro			ALTA
Colorminas	Rio Claro	Fornecedor		MEDIA
Ferro	Americana	Fornecedor		MEDIA
Colorobbia	Itatiba			MEDIA
Esmalglass	Criciúma			MEDIA
Torrecid	Criciúma			MEDIA
Endeka	Mogi Guaçu			MEDIA

Fonte: Taus.

7.7 Perda de clientes – faturamento

Seu principal cliente, com representatividade de 40%, propôs novamente como parte de pagamento, imóveis em fase de construção, equivalente a 30% do volume de compras, a TAUS por sua vez não aceitou a proposta, mesmo porque foi esta condição que mais contribuiu para a sua crise financeira, que acarretou na perda do mesmo, reduzindo o nível de faturamento.

Com o atraso na entrega de matéria prima por parte dos fornecedores, conforme comentado no item 7.7, algumas entregas não foram feitas nas datas acordadas, o que levou outros dois clientes a buscarem novo fornecedor, atualmente o faturamento da TAUS esta na casa de R\$ 800.000,00 (oitocentos mil reais) mês, muito abaixo dos R\$ 3 Milhões praticados anteriormente.

8. Reestruturação

8.1 Reestruturação Financeira Administrativa

Visando melhorar seu entendimento e controles, a TAUS contratou serviços de uma Consultoria especializada em finanças para desenvolver novo modelo de gestão corporativa, auxiliar na busca de novas fontes de financiamento, na elaboração do Planejamento Estratégico e na construção do Plano de Recuperação Judicial, a finalidade é superar a crise que se instalou na empresa, revertendo à situação deficitária para superavitária de caixa, o trabalho desta Consultoria esta fundamentado em:

- Avaliar a situação econômico-financeira atual e desenvolver medidas para reduzir custos operacionais, aumentar a receita e melhorar a rentabilidade;
- Estabelecer controle de fluxo de caixa;
- Reestruturação da área comercial;
- Buscar novas linhas de financiamento do capital de giro;
- Auxiliar no processo de alienação de ativos;
- Assessorar empresa no processo de reestruturação;
- Definir estratégia de negociação com credores;
- Restabelecer operações com bancos.

8.2 Reestruturação Operacional

Imediatamente a queda do faturamento, a TAUS iniciou mo processo de reestruturação operacional, reduziu seu quadro técnico / comercial, ajustou a produção com adequação do numero de funcionários, o Diretor Executivo assumiu o comando técnico e comercial estando presente semanalmente nos clientes, priorizou o pagamento de contas relacionadas a estrutura e funcionalidade da empresa.

O que ainda tem dificuldade de modificar é o custo referente a antecipação de recebíveis, esta operação ainda é realizada com “*factoring*”, a mudança só será possível com exclusão da

TAUS dos sistemas de consulta de crédito, que impossibilita a TAUS de operar com mercado financeiro tradicional.

9. Estrutura de Endividamento

9.1 Credores

Concursais:

São considerados credores concursais todos aqueles, pessoas jurídicas ou físicas, cujos créditos foram constituídos antes do pedido de Recuperação Judicial. Estes credores têm o direito de estarem inseridos no plano e na lista divulgada no edital, sendo que a mesma lista ainda devesse sofrer alterações devido a verificações que possam ocorrer, quando da habilitação dos credores ocorrendo possíveis divergências.

A seguir, apresentamos as classes de credores no seu detalhe:

CLASSE I – CREDITORES TRABALHISTAS

Totalizando R\$ 268.610,69 (duzentos e sessenta e oito mil, seiscentos e dez reais e sessenta e nove centavos), são 03 credores dos quais já estão sendo liquidados, conforme determinação judicial e outro ainda esta no aguardo de designação da Justiça do Trabalho, conforme quadro demonstrativo abaixo:

Quadro 4: Processos Trabalhistas

Reclamante	Processo nº	Valor	Ultimo andamento processual
Gislene Lopes	0048100-23.2003.5.150071	R\$105.500,00	19/12/2012 - Acordo homologado em R\$ 200 mil, a ser pago em 24 parcelas, sendo a 1ª a 4ª parcelas R\$ 15 mil e a 6ª a 26ª parcela em R\$ 7 mil, com primeiro pagamento em 20/12/2012 e o último em 20/11/2014. Devido ainda R\$ 22 mil correspondente a Previdência Social, a serem pagos em 24 parcelas de R\$ 2,5 mil ao Perito Judicial em 5 pagamentos.
André Ricardo Barbosa de Lima	0000338-93.2012.5.15.0071	R\$98.000,00	05/12/2012 - Realizada perícia médica; Não há incapacidade laborativa o acidente típico de trabalho não gerou qualquer seqüela: 23/04/2013 - Aguardando designação de audiência.
Fabio Luciano da Cruz	0002254-65.2012.5.15.0071	R\$ 7.500,00	04/02/2013 - Celebrado acordo em R\$ 15mil, a ser pago em 6 prestações mensais, com 1º vencimento em 25/02/2013 e o último vencimento em 25/07/2013. Não há incidência de Contribuição Social.

Fonte: Taus.

CLASSE II – CREDORES COM GARANTIAS REAIS

Os créditos com garantias reais são compostos por 06 credores que totalizam R\$4.230.764,91 (quatro milhões duzentos e trinta mil, setecentos e sessenta e quatro reais e noventa e um centavos), composto basicamente de instituições financeiras conforme quadro demonstrativo abaixo:

Quadro 5: Credores com Garantia Real.

CREDOR	MODALIDADE	VALOR - DEVEDOR	GARANTIAS	PERCENTUAL GARANTIA
BANCO MERCANTIL DO BRASIL S/A	CAPITAL DE GIRO	R\$ 949.373,95	ALIENAÇÃO FIDUCIARARIA DE PRODUTO	100%
	CAPITAL DE GIRO		APLICAÇÃO FINANCEIRA FIC	12%
BANCO VOTORATIM S/A	CAPITAL DE GIRO	R\$ 364.097,52	AVAL DO CARLOS MAIS HIPOTECA DE IMOVEL EM NOME DE CARLOS JOSE VIEIRA E ROSALINA	100%
	CAPITAL DE GIRO	R\$ 429.637,44	AVAL DO CARLOS MAIS DIREITOS CESSÃO FIDUCIÁRIA DE DIREITOS E TITULOS DE CRÉDITO Nº 107399	80% SALDO DEVEDOR
	CAPITAL DE GIRO	R\$ 250.000,00	AVAL DO CARLOS MAIS DUPLICATAS	100%
	CAPITAL DE GIRO	R\$ 125.156,00	AVAL DO CARLOS MAIS DIREITOS CESSÃO FIDUCIÁRIA DE DIREITOS E TITULOS DE CRÉDITO Nº 943703	80% SALDO DEVEDOR
ITAU UNIBANCO S/A	CAPITAL DE GIRO	R\$ 250.000,00	GARANTIA DE 60% DO SALDO DEVEDOR EM DUPLICATAS	60% DUPLICATAS
	CAPITAL DE GIRO	R\$ 140.000,00	GARANTIA DE 60% DO SALDO DEVEDOR EM DUPLICATAS	60% DUPLICATAS
	CAPITAL DE GIRO	R\$ 190.000,00	AVAL DO CARLOS MAIS DUPLICATAS	100%
BANCO SAFRA S/A	CAPITAL DE GIRO	R\$ 950.000,00	AVAL DO CARLOS MAIS DUPLICATAS	100%
BANCO DO BRASIL	CAPITAL DE GIRO	R\$ 312.500,00	AVAL DO CARLOS MAIS DUPLICATAS	100%
NA FOMENTO MERCANTIL	CAP. GIRO	R\$ 270.000,00	AVAL DO CARLOS MAIS DUPLICATAS	100%

CLASSE III – CREDORES SEM GARANTIAS REAIS - QUIROGRAFÁRIOS

Os créditos sem garantias reais – quirografários, são compostos por 32 credores que totalizam R\$2.385.761,00 (dois milhões trezentos e oitenta e cinco mil setecentos e sessenta e um reais), conforme quadro demonstrativo abaixo:

Quadro 6: Credores Quirografários.

RELAÇÃO DE FORCEDORES - CREDORES	VALORES
FERRO ENAMEL DO BRASIL IND.E COM. LTDA Total	1.350.131,05
LAMBERTI BRASIL PRODUTOS QUIMICOS LTDA Total	295.772,21
COBEMIL COMERCIO E BENEFICIAMENTO DE MINERAIS LTDA	169.416,69
OXFORD S/A. - INDUSTRIA E COMERCIO Total	117.138,25
TADEU COMERCIO DE SUCATA DE VIDROS LTDA Total	60.404,40
MINAPLAN COMERCIO E SERVIÇOS LTDA - EPP Total	39.156,00
ICRA - PRODUTOS PARA CERAMICA LTDA. Total	41.040,00

TECMILL-TECNOLOGIA EM MOAGEM INDUSTRIAL LT Total	35.670,00
ANTONIO ABDON VERISSIMO Total	3.880,00
FONTANELLA TRANSPORTES LTDA Total	30.003,54
VEQUIS COMERCIO REPRESENTACAO E DISTRIBUICAO LTDA	27.675,00
OXFORD S/A. - INDUSTRIA E COMERCIO Total	27.362,50
PRIME MINERAÇÃO LTDA	26.453,33
MAGNESITA REFRATARIOS SA Total	26.336,39
COLORMINAS COLORIFICO E MINERACAO LTDA Total	20.900,88
PRODUTORA DE CAL COLOMBO LTDA - PARANACAL	18.748,85
RAMOS DA SILVA & CIA LTDA Total	11.820,95
TRANSPORTADORA PEREGRINA LTDA	11.761,20
KELLY DE LIMA RODRIGUES DE OLIVEIRA EPP	10.395,00
TRANSPORADORA RODACEL LTDA	8.640,00
GAPLAN CAMINHOS MOGI LTDA	7.609,20
S.O.S. EMPILHADEIRAS LTDA. Total	7.491,18
TRANSPORTADORA ESPECIALIZADA EM AREIA LTDA	6.422,00
ARTDATA INFORMATICA LTDA-ME Total	6.192,00
UNIMIN DO BRASIL - VARGEM Total	4.737,71
SUELLEN ALVES RODRIGUES DOS SANTOS - ME Total	3.705,85
VIVO S.A Total	3.358,13
HIDRALMARCHI MATERIAIS PARA CONSTRUCAO LTDA - EPP	3.307,83
EQUIPOAR COM EQUIPS ACESSORIOS LTDA Total	3.180,00
MOINHOS PEDRA BRANCA LTDA EPP Total	2.617,48
SCHUMACHER INSUMOS PARA INDUSTRIA	2.613,38
ZSCHIMMER & SCHWARZ DO BRASIL LTDA Total	1.820,00

Fonte: ERP Taus

Quadro 7: Resumo da Composição da Dívida da Taus.

MODALIDADE	VALOR DO CRÉDITO	% R\$
TRABALHISTAS	R\$ 256.000,00	3,72%
GARANTIAS REAIS	R\$ 4.230.764,91	35,37%
QUIROGRAFÁRIOS	R\$ 2.385.761,00	60,91%
TOTAL	R\$ 6.872.525,91	100,00%

10. Premissas Adotadas no Plano de Recuperação

10.1 Diretrizes empregadas.

Conforme previsto no art.50 e 53 da Lei 11.101/05, o presente Plano de Recuperação foi feito, como pede o rigor, baseado em informações do mercado de atuação da requerente, assim como obedecendo as medidas de reestruturação já comentadas anteriormente neste plano, da

mesma forma as projeções consideram o atual volume de receitas, e a necessidade de capital de giro para estabilizar e manter a sustentabilidade da TAUS.

Entretanto, a melhor contribuição do modelo proposto foi a elaboração de um modelo de relatório que primou pela qualidade da projeção dos resultados a serem alcançados, via implementação deste plano, feitas a partir da captação das medidas de recuperação estudadas pela direção da TAUS.

Para ter uma visão mais verdadeira da atual situação da TAUS, fez-se necessário elaborar projeções de acordo com as ocorrências financeiras e as características de mercado praticadas pelos clientes e fornecedores da TAUS, sendo assim as projeções foram:

- Projeção de Resultado anual de 2013 a 2024;
- Projeção mensal de maio de 2013 até dezembro de 2015, pelo regime de competência;
- Projeção mensal de maio de 2013 até dezembro de 2015, pelo regime de caixa efetivo, considerando os prazos de recebimento das vendas;
- Projeção de resultado de igual período considerando que a requerente recorra ao mercado de “*FACTORING*” para antecipar seus recebíveis;
- Projeção de resultado de igual período considerando que a requerente recorra a BANCO COMERCIAL para antecipar seus recebíveis;
- Projeção de resultado de igual período, considerando um possível aporte de capital mediante alienação de bens;

A base de dados que foi projetada, leva em consideração a situação que a TAUS esta vivendo no momento atual, onde teve uma forte queda de vendas e esta sem capital de giro para gerir seu negócio, tendo que recorrer ao mercado financeiro “alternativo” para efetuar suas compras (avista) e manter sua estrutura funcionando.

As premissas adotadas todas as projeções foram: Faturamento na ordem de R\$ 800 mil até agosto de 2013, R\$ 1.000 Milhão até junho de 2014, R\$ 1.250 Milhões para os demais anos, considerando índice de inflação de 5% ao ano.

- Carga tributária de 22% ao mês, considerando que a empresa se mantenha na forma de Lucro Presumido, juntamente com ICMS não cumulativo.
- Despesas administrativas, comerciais, ajustadas para R\$ 115 mil mês já a partir de maio de 2013, já considerando as provisões de 13º, férias e seus encargos.

Quadro 8: Demonstrações financeiras Exercício 2012.

ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	10.656.470,68	Passivo Circulante	11.085.507,12
Disponível	1.000,00	Fornecedores	256.450,00
Caixa.....	1.000,00	Fornecedores Diversos.....	256.450,00
Contas a Receber	8.724.998,29	Empréstimos e Financiamentos	6.361.185,23
Clientes.....	8.724.998,29	Empréstimos Bancários.....	6.361.185,23
Outros Créditos	44.374,39	Impostos e Contribuições	4.158.233,87
Impostos a Recuperar.....	44.374,39	Obrigações Tributárias.....	4.158.233,87
Estoques	1.886.098,00	Obrigações Trabalhistas	162.335,00
Estoques.....	1.886.098,00	Salários e Encargos.....	162.335,00
Ativo Imobilizado	3.424.645,75	Outras Contas a Pagar	147.303,02
Imobilizado.....	3.424.645,75	Diversos.....	147.303,02
		Passivo não Circulante	2.277.420,59
		Obrigações Tributárias.....	2.277.420,59
		Patrimônio Líquido	718.188,72
		Capital Social	2.028.347,00
		Subscrito.....	2.028.347,00
		Reservas Patrimoniais	296.189,07
		Reservas.....	296.189,07
		Lucros / Prejuízos	(1.606.347,35)
		Acumulado.....	(1.206.463,20)
		Do Exercício.....	(399.884,15)
TOTAL DO ATIVO.....	14.081.116,43	TOTAL DO PASSIVO.....	14.081.116,43

Fonte: Mauricio Motta – Contador CRC 1SP169203/O-2

Quadro 9: Demonstrativo de Resultados – exercício 2012.

DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 31/12/2013		
Receita Bruta de Vendas	32.180.082,93	A.V
Deduções de Vendas	(3.552.476,47)	
Total das Receitas (=)	28.627.606,46	100,00%
Receita Líquida	28.627.606,46	100,00%
Custo dos Produtos Vendidos (-)	(20.583.249,04)	-71,90%
Lucro Bruto (=)	8.044.357,42	28,10%
Despesas Operacionais (-)	(8.444.241,57)	-29,50%
Administrativas e Comerciais	(5.393.615,02)	-18,84%
Despesas Financeiras	(2.083.480,00)	-7,28%
Despesas Tributárias	(967.146,55)	-3,38%
Lucro Antes do IR e CSLL	(399.884,15)	-1,40%
Lucro Líquido	(399.884,15)	-1,40%

Fonte: Mauricio Motta – Contador CRC 1SP169203/O-2

Tabela 1: Demonstração de resultado projetado – 2013 2018

Descrição	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Total	
	05 a 12						Geral	
							2013	2018
RECEITA BRUTA PROJETADA								
Receita de venda de produtos	7.200.000	12.750.000	15.000.000	15.750.000	16.537.500	17.364.375	84.601.875	
Crescimento projetado em %	n/a	0%	0%	5%	5%	5%		
(-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA								
Total das deduções da Receita Bruta	1.584.000	2.805.000	3.300.000	3.465.000	3.638.250	3.820.163	18.612.413	
% sobre a Receita	22%	22%	22%	22%	22%	22%		
Receita Líquida projetada	5.616.000	9.945.000	11.700.000	12.285.000	12.899.250	13.544.213	65.989.463	
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS								
Total dos Custos dos Produtos Vendidos	3.931.200	6.961.500	8.190.000	8.599.500	9.029.475	9.480.949	46.192.624	
% Sobre a Receita Líquida	70%	70%	70%	70%	70%	70%		
(-) LUCRO BRUTO								
	1.684.800	2.983.500	3.510.000	3.685.500	3.869.775	4.063.264	19.796.839	
% Sobre a Receita Líquida	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	
(-) DESPESAS OPERACIONAIS								
Total Despesas Operacionais	870.480	1.374.000	1.374.000	1.474.200	1.547.910	1.625.306	8.265.896	
% Sobre a Receita Líquida	16%	12,40%	12,00%	12,00%	12,00%	12,00%		
(-) LUCRO OPERACIONAL								
	814.320	1.609.500	2.136.000	2.211.300	2.321.865	2.437.958	11.530.943	
% Sobre a Receita Líquida	15%	16%	18%	18%	18%	18%		
(+ / -) Receitas Despesas Financeiras								
% do L Depois R / D Financeiras								
(-) Lucro Líquido antes do IR / CSLL								
	814.320	1.609.500	2.136.000	2.211.300	2.321.865	2.437.958	11.530.943	
% do LL antes do IR e CSLL	15%	16%	18%	18%	18%	18%		
Lucro Líquido do Período								
	814.320	1.609.500	2.136.000	2.211.300	2.321.865	2.437.958	11.530.943	
% sobre a Receita Líquida								
EBITDA do Período								
	814.320	1.609.500	2.136.000	2.211.300	2.321.865	2.437.958	11.530.943	
% sobre a Receita Líquida	15%	16%	18%	18%	18%	18%		

Tabela 2: Demonstração de resultado projetado – 2019 2024

Descrição	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Total Geral 2019 a 2024
RECEITA BRUTA PROJETADA							
Receita de venda de produtos	17.364.375	17.364.375	17.364.375	17.364.375	17.364.375	17.364.375	104.186.250
Crescimento projetado em %	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
(-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA							
Total das deduções da Receita Bruta	3.820.163	3.820.163	3.820.163	3.820.163	3.820.163	3.820.163	22.920.975
% sobre a Receita	22%	22%	22%	22%	22%	22%	
Receita Líquida projetada	13.544.213	13.544.213	13.544.213	13.544.213	13.544.213	13.544.213	81.265.275
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS							
Total dos Custos dos Produtos Vendidos	9.480.949	9.480.949	9.480.949	9.480.949	9.480.949	9.480.949	56.885.693
% Sobre a Receita Líquida	70%	70%	70%	70%	70%	70%	
(-) LUCRO BRUTO	4.063.264	4.063.264	4.063.264	4.063.264	4.063.264	4.063.264	24.379.583
% Sobre a Receita Líquida	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS							
Total Despesas Operacionais	1.625.306	1.625.306	1.625.306	1.625.306	1.625.306	1.625.306	9.751.833
% Sobre a Receita Líquida	12,0%	12,0%	12,0%	12,0%	12,0%	12,0%	
(-) LUCRO OPERACIONAL	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	14.627.750
% Sobre a Receita Líquida	18%	18%	18%	18%	18%	18%	
(+ / -) Receitas Despesas Financeiras							0
% do L Depois R / D Financeiras							
(-) Lucro Líquido antes do IR / CSLL	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	14.627.750
% do LL antes do IR e CSLL	18%	18%	18%	18%	18%	18%	
Lucro Líquido do Período	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	14.627.750
% sobre a Receita Líquida							
EBITDA do Período	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	14.627.750
% sobre a Receita Líquida	18%	18%	18%	18%	18%	18%	

Conforme pode-se observar, no decorrer de 2013 a requerente deveria gerar riqueza na ordem de R\$ 814 mil, como dito anteriormente este fluxo foi elaborado pelo regime de competência e não de caixa, além do que não está contemplando as despesas financeiras.

A título de informação complementar, REGIME DE COMPETÊNCIA tem por finalidade reconhecer, na contabilidade, as receitas, custos e despesas, no período a que competem, independente da sua realização em moeda.

O Princípio da Competência do exercício relaciona-se com o reconhecimento do período contábil, isto é, quando uma receita ou uma despesa deve ser reconhecida, um exemplo para ilustrar e melhor compreendermos seria quando uma empresa realiza uma venda para pagamento em 60 (sessenta) dias, a receita é reconhecida na data da venda e, portanto, o valor da venda estará indicado na Demonstração do Resultado do Exercício daquele mês.

As empresas tributadas com base no lucro real estão obrigadas a adotar o regime de competência para fins de apuração dos tributos.

O regime de caixa representa o reconhecimento das receitas, custos e despesas, pela entrada e saída efetiva da moeda.

No REGIME DE CAIXA, as receitas são reconhecidas somente no momento em que o cliente paga a fatura, e as despesas são reconhecidas no momento em que são efetivamente pagas. Tanto as empresas optantes pelo Lucro Presumido, quanto ao Simples Nacional sendo que são regulamentados respectivamente pela **Instrução Normativa SRF nº 104, de 24 de agosto de 1998** e **Resolução CGSN nº 38, de 1º de setembro de 2008**.

A alternativa encontrada pelos dirigentes da TAUS nos últimos meses foi “trocar” ou “adiantar” seus recebíveis no mercado financeiro, primeiramente com bancos, devido a restrição de crédito, ocorrida por diversos fatores relacionados a mercado e a própria característica dos negócios da Taus, como concentração de clientes, a fez buscar o mercado alternativo no caso *factoring*.

Nas projeções a seguir, fica claro, que o custo praticado pela *factoring*, não é suportado pelo resultado gerado, este é totalmente consumido pelas taxas de juros.

Planilha 3: Fluxo de Caixa considerando operações com Factoring.

		PROJETADO COM DESCONTO EM FACTORING 2013							
DESCRIÇÃO		MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Receita Bruta		800.000	800.000	800.000	800.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Impostos Diretos		144.000 18,00%	144.000 18,00%	144.000 18,00%	144.000 18,00%	180.000 18,00%	180.000 18,00%	180.000 18,00%	180.000 18,00%
Receita Líquida		656.000	656.000	656.000	656.000	820.000	820.000	820.000	820.000
Custo Produtos Vendidos		-419.840 64,0%	-419.840 64,0%	-419.840 64,0%	-419.840 64,0%	-524.800 64,0%	-524.800 64,0%	-524.800 64,0%	-524.800 64,0%
Lucro Bruto		236.160	236.160	236.160	236.160	295.200	295.200	295.200	295.200
Despesas Adm+Vendas		114.500	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500
Depreciação (-)									
EBIT	%l	121.660 19%	121.660 19%	121.660 19%	121.660 19%	180.700 22%	180.700 22%	180.700 22%	180.700 22%
Despesas Financeiras Desconto FACTORING Parcelamento		112.933	112.933	112.933	112.933	141.167	141.167	141.167	141.167
Resultado Operacional		8.727	8.727	8.727	8.727	39.533	39.533	39.533	39.533
Resultado Líquido		8.727	8.727	8.727	8.727	39.533	39.533	39.533	39.533
Fornecedores									
FLUXO DE CAIXA LIVRE		<u>8.727</u>	<u>17.453</u>	<u>26.180</u>	<u>34.907</u>	<u>74.440</u>	<u>113.973</u>	<u>153.507</u>	<u>193.040</u>

[Digite o nome da empresa] | Plano de Recuperação Judicial – Taus Produtos Cerâmicos Ltda.

Planilha 4: Fluxo de Caixa considerando operações com Bancos.

DESCRIÇÃO	PROJETADO com desconto EM BANCOS 2013							
	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Receita Bruta	800.000	800.000	800.000	800.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Despesas Operacionais	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500
Despesas	14,3%	14,3%	14,3%	14,3%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%
Resultado Líquido	48.487	51.331	54.343	57.531	101.654	107.618	113.933	120.618
%	6,06%	6,42%	6,79%	7,19%	10,17%	10,76%	11,39%	12,06%
Impostos Diretos	144.000 18,00%	144.000 18,00%	144.000 18,00%	144.000 18,00%	180.000 18,00%	180.000 18,00%	180.000 18,00%	180.000 18,00%
Receita Líquida	656.000	656.000	656.000	656.000	820.000	820.000	820.000	820.000
Custo Produtos Vendidos	-446.080 68,0%	-446.080 68,0%	-446.080 68,0%	-446.080 68,0%	-557.600 68,0%	-557.600 68,0%	-557.600 68,0%	-557.600 68,0%
Lucro Bruto	209.920	209.920	209.920	209.920	262.400	262.400	262.400	262.400
Despesas Adm+Vendas	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500	114.500
Depreciação (-)								
EBIT	95.420 15%	95.420 15%	95.420 15%	95.420 15%	147.901 18%	147.902 18%	147.903 18%	147.904 18%
Despesas Financeiras Desconto Parcelamento	46.933	44.089	41.077	37.889	46.247	40.284	33.970	27.286
Resultado Operacional	48.487	51.331	54.343	57.531	101.654	107.618	113.933	120.618
Resultado Líquido	48.487	51.331	54.343	57.531	101.654	107.618	113.933	120.618
FORNECEDORES								
FLUXO DE CAIXA LIVRE	48.487	99.818	154.161	211.691	313.345	420.963	534.896	655.514

[Digite o nome da empresa] | Plano de Recuperação Judicial – Taus Produtos Cerâmicos Ltda.

Continuação Planilha 4. Ano de 2014

	PROJETADO com desconto EM BANCOS 2014											
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Receita Bruta	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000
Despesas Operacionais	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950
Despesas	12,6%	12,6%	12,6%	12,6%	12,6%	12,6%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%
Resultado Líquido	116.245	123.066	130.287	136.458	136.459	136.460	202.061	202.062	202.063	202.064	202.065	202.066
%	11,62%	12,31%	13,03%	13,65%	13,65%	13,65%	16,16%	16,16%	16,17%	16,17%	16,17%	16,17%
Impostos Diretos	180.000 18,00%	180.000 18,00%	180.000 18,00%	180.000 18,00%	180.000 18,00%	180.000 18,00%	225.000 18,00%	225.000 18,00%	225.000 18,00%	225.000 18,00%	225.000 18,00%	225.000 18,00%
Receita Líquida	820.000	820.000	820.000	820.000	820.000	820.000	1.025.000	1.025.000	1.025.000	1.025.000	1.025.000	1.025.000
Custo Produtos Vendidos	-557.600 68,0%	-557.600 68,0%	-557.600 68,0%	-557.600 68,0%	-557.600 68,0%	-557.600 68,0%	-697.000 68,0%	-697.000 68,0%	-697.000 68,0%	-697.000 68,0%	-697.000 68,0%	-697.000 68,0%
Lucro Bruto	262.400	262.400	262.400	262.400	262.400	262.400	328.000	328.000	328.000	328.000	328.000	328.000
Despesas Adm+Vendas	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950	125.950
Depreciação (-)												
EBIT %I	136.455 17%	136.456 17%	136.457 17%	136.458 17%	136.459 17%	136.460 17%	202.061 20%	202.062 20%	202.063 20%	202.064 20%	202.065 20%	202.066 20%
Despesas Financeiras Desconto Parcelamento	20.210	13.390	6.170									
Resultado Operacional	116.245	123.066	130.287	136.458	136.459	136.460	202.061	202.062	202.063	202.064	202.065	202.066
Resultado Líquido	116.245	123.066	130.287	136.458	136.459	136.460	202.061	202.062	202.063	202.064	202.065	202.066
FORNECEDORES												
FLUXO DE CAIXA LIVRE	771.759	894.825	1.025.112	1.161.570	1.298.029	1.434.489	1.636.550	1.838.612	2.040.675	2.242.739	2.444.804	2.646.870

[Digite o nome da empresa] | Plano de Recuperação Judicial – Taus Produtos Cerâmicos Ltda.

Já nas operações realizada com bancos, conforme Planilha 4, o custo financeiro é sensivelmente menor com isso a requerente tem como arcar com os juros cobrados e ainda recompor seu caixa, praticamente em 15 meses, deixando de ser necessário antecipar seus recebíveis após este período, viabilizando o pagamento dos credores.

A requerente necessita retomar seu relacionamento com Bancos, devido sua necessidade de captar recursos, até que seu capital de giro seja recomposto, para isso é necessário que se exclua os apontamentos e restrições das agencias avaliadoras como Serasa, Boa Vista e outras.

11. Plano de Recuperação

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

O Plano de recuperação da Taus, conta com duas frentes: i Reestruturação Operacional; e ii Reestruturação Financeira. Os administradores da empresa fizeram forte trabalho na adequação da ao nível atual de faturamento.

11.1 Reestruturação Operacional

Faz parte da reestruturação operacional da Taus, a readequação dos custos e despesas, foi revisto quadro de funcionários administrativos, operacionais e comerciais.

Devido a característica do principal executivo da Taus, este assumiu as áreas comercial e técnica da empresa, propiciando um economia significativa para empresa, alem de estar mais presente nos clientes e fornecedores.

As despesas administrativas, comerciais ficaram ajustadas e estabelecidas em R\$ 114 mil; foram transformadas em premissas para elaboração das projeções financeiras e passaram a representar os indicadores fundamentais de orientação de gestão da Taus.

A seguir quadro demonstrativo da readequação das despesas administrativas e operacionais da Taus.

Despesas	Valores em R\$
Folha	38.000,00
Combustível	15.000,00
Pedágio	3.500,00
Aluguel	3.500,00
Restaurante	780,00
Telefone celular	2.000,00
Telefone fixo	600,00
Transporte	2.500,00
Advogado	8.475,00
Elektro	4.000,00
Samae	440,00
Papelaria/sacos plast.	900,00
Leasing Volkswagen	8.500,00
Internet	382,00
Leasing empilhadeira	2.200,00
Contador	6.780,00
Confiança	1.550,00
Manutenção Lab. Sta	1.000,00
SOS Empilhadeiras	1.000,00
Gaplan Caminhões	1.650,00
Gás empilhadeira	2.950,00
Synchron	1.000,00
Advogado RJ	4.086,00
Outros	3.700,00
Total	114.493,00

11.2 Reestruturação Financeira

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

Varias simulações foram feitas, baseadas no atual nível de faturamento mensal (R\$ 800 mil), contra a dívida existente, e ainda, a necessidade de tomar recursos junto ao mercado financeiro, para atender suas necessidades.

Em todas as simulações, a Taus não gera recurso ou melhor caixa suficiente para cobrir as despesas financeiras e pagar seu saldo com credores, sendo assim para compatibilizar o valor da dívida com a capacidade de geração de caixa, dentro do cenário atual da Taus, será necessário um deságio sobre os créditos inscritos na relação geral de credores; bem com a concessão de carência e parcelamento dos pagamentos.

12. Adequação da dívida Existente:

A dívida da Taus atingiu um volume extremamente elevado para o nível de caixa possível de ser gerado pela atividade no próximos anos. Por esta razão torna-se imprescindível uma redução sobre o montante atual nos seguintes percentuais:

CATEGORIA	VALORES AJUSTADOS	DESÁGIO %	VALOR
CLASSE I TRABALHISTA	256.000,00	0%	256.000,00
CLASSE II GARANTIA REAL	4.230.764,91	40%	1.763.471,47
Quirografários	2.385.761,00		2.481.235,99
CLASSE III > 200 MIL	1.645.903,26	60%	2.047.196,06
CLASSE III DE 50 A 200 MIL	374.321,84	50%	187.160,92
CLASSE III DE 10 A 50 MIL	299.961,14	40%	200.976,68
CLASSE III ATÉ 10 MIL	65.574,76	30%	45.902,33

Dentro dos credores quirografários, foi feita uma divisão de acordo com os valores individuais de seus crédito, mediante isso estabeleceu-se um desconto por faixa, cabendo aos maiores volumes um percentual maior de descontos, uma vez que nos valores acima de R\$ 200 mil estão na maioria Bancos.

12.1 Carência:

Para que a Taus recupere o capital de giro próprio, será necessário uma carência de 24 meses da data de publicação do DOE da homologação do PRJ, para pagamento de principal + juros que serão incorporados ao saldo das respectivas dívidas.

12.3 Prazo de amortização:

Para os credores classe I os pagamentos estão sendo feitos dentro do prazo acordado nos processos julgados.

Para os credores classe II e quirografários, o prazo é até 144 meses contados a partir do término do período de carência de amortização do principal, conforme descrito acima.

O valor da dívida que esta sendo utilizado como base é o que foi divulgado na primeira lista de credores.

12.4 Correção da Dívida:

A dívida será corrigida pela taxa referencia (TR) considerando nas projeções seu patamar atual, que é de 2% a.a.

Sobre a dívida corrigida será aplicada a taxa de juros de 4% a.a.; estes percentuais incidiram sobre o prazo de carência e nos pagamentos anuais a serem feitos pelo sistema SAC (Sistema de Amortização Constante).

12.5 Descumprimento do Plano

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

13. Projeção de Resultado e Fluxo de Caixa

A seguir apresentamos as projeções dos resultados e do fluxo de caixa da TAUS, tomando como base as projeções da empresa para o período entre julho de 2013 a dezembro de 2024.

Fluxo de pagamento dos valores propostos:

DEMONSTRATIVO DO FLUXO DE PAGAMENTOS AOS CREDORES CONCURSÁIS E POR CLASSE - 2013 A 2018						
DESCRIÇÃO	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Classe I Credores Trabalhistas	256.000,00	0	0	0	0	0
Total Fluxo de pagamento Classe I	256.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Classe II Credores com Garantia Real	-	-	351.772,87	342.265,50	332.758,12	323.250,75
Total Fluxo de pagamento Classe II	0,00	0,00	351.772,87	342.265,50	332.758,12	323.250,75
CLASSE III > 200 MIL	-	-	109.779,55	106.812,54	103.845,52	100.878,51
CLASSE III DE 50 A 200 MIL	-	-	34.953,47	34.008,79	33.064,10	32.119,41
CLASSE III DE 10 A 50 MIL	-	-	28.009,81	27.252,79	26.495,77	25.738,75
CLASSE III ATÉ 10 MIL	-	60.286,81	-	-	-	-
Total Fluxo de pagamento Classe III	0,00	60.286,81	172.742,84	168.074,11	163.405,39	158.736,66
TOTAL DO FLUXO DE PAGAMENTO	256.000,00	60.286,81	524.515,71	510.339,61	496.163,51	481.987,41

DEMONSTRATIVO DO FLUXO DE PAGAMENTOS AOS CREDORES CONCURSÁIS E POR CLASSE - 2019 A 2024						
DESCRIÇÃO	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Classe I Credores Trabalhistas	0	0	0	0	0	0
Total Fluxo de pagamento Classe I	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00
Classe II Credores com Garantia Real	313.743,37	304.236,00	294.728,62	285.221,25	275.713,87	266.206,50
Total Fluxo de pagamento Classe II	313.743,3	304.236,0	294.728,6	285.221,2	275.713,87	266.206,50
CLASSE III > 200 MIL	97.911,49	94.944,48	91.977,46	89.010,45	86.043,43	83.076,42
CLASSE III DE 50 A 200 MIL	31.174,72	30.230,03	29.285,34	28.340,66	27.395,97	26.451,28
CLASSE III DE 10 A 50 MIL	24.981,72	24.224,70	23.467,68	22.710,66	21.953,64	21.196,61
Total Fluxo de pagamento Classe III	154.067,9	149.399,2	144.730,4	140.061,7	135.393,04	130.724,31
TOTAL DO FLUXO DE PAGAMENTO	467.811,31	453.635,21	439.459,11	425.283,01	411.106,91	396.930,81

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

Descrição	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Total Geral
	Mai a Dez						2013 2018
RECEITA BRUTA PROJETADA							
Receita de venda de produtos	7.200.000	12.750.000	15.000.000	15.750.000	16.537.500	17.364.375	84.601.875
Crescimento projetado em %	n/a		10%	5%	5%	5%	
(-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA							
Total das deduções da Receita Bruta	1.584.000	2.805.000	3.300.000	3.465.000	3.638.250	3.820.163	18.612.413
% sobre a Receita	22%	22%	22%	22%	22%	22%	
Receita Líquida projetada	5.616.000	9.945.000	11.700.000	12.285.000	12.899.250	13.544.213	65.989.463
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS							
Total dos Custos dos Produtos Vendidos	3.931.200	6.961.500	8.190.000	8.599.500	9.029.475	9.480.949	46.192.624
% Sobre a Receita Líquida	70%	70%	70%	70%	70%	70%	
(-) LUCRO BRUTO							
% Sobre a Receita Líquida	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS							
Total Despesas Operacionais	870.480	1.374.000	1.374.000	1.474.200	1.547.910	1.625.306	8.265.896
% Sobre a Receita Líquida	15,5%	12,4%	12,0%	12,0%	12,0%	12,0%	
(-) LUCRO OPERACIONAL							
% Sobre a Receita Líquida	15%	16%	18%	18%	18%	18%	
(+ / -) Receitas Despesas Financeiras	396.000	701.250	412.500	0	0	0	1.509.750
% do L Depois R / D Financeiras	6%	6%	6%	0%	0%	0%	
(-) Lucro Líquido antes do IR / CSLL	418.320	908.250	1.723.500	2.211.300	2.321.865	2.437.958	10.021.193
% do LL antes do IR e CSLL	7%	9%	15%	18%	18%	18%	
(-) PAGAMENTO RJ							
VALORES ANUAIS	256.000	60.287	524.516	510.340	496.164	481.987	
% DAS VENDAS LIQUIDAS	4,56%	0,61%	4,48%	4,15%	3,85%	3,56%	
Lucro Líquido do Período	162.320	847.963	1.198.984	1.700.960	1.825.701	1.955.971	7.691.900
% sobre a Receita Líquida							
EBITDA do Período	814.320	1.609.500	2.136.000	2.211.300	2.321.865	2.437.958	11.530.943
% sobre a Receita Líquida	15%	16%	18%	18%	18%	18%	

Descrição	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Total Geral 2019 a 2024
RECEITA BRUTA PROJETADA							
Receita de venda de produtos	17.364.375	17.364.375	17.364.375	17.364.375	17.364.375	17.364.375	104.186.250
Crescimento projetado em %	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
(-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA							
Total das deduções da Receita Bruta	3.820.163	3.820.163	3.820.163	3.820.163	3.820.163	3.820.163	22.920.975
% sobre a Receita	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%
Receita Líquida projetada	13.544.213	13.544.213	13.544.213	13.544.213	13.544.213	13.544.213	81.265.275
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS							
Total dos Custos dos Produtos Vendidos	9.480.949	9.480.949	9.480.949	9.480.949	9.480.949	9.210.065	56.614.808
% Sobre a Receita Líquida	70%	70%	70%	70%	70%	68%	70%
(-) LUCRO BRUTO	4.063.264	4.063.264	4.063.264	4.063.264	4.063.264	4.334.148	24.650.467
% Sobre a Receita Líquida	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	32,00%	30,33%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS							
Total Despesas Operacionais	1.625.306	1.625.306	1.625.306	1.625.306	1.625.306	1.625.306	9.751.839
% Sobre a Receita Líquida	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
(-) LUCRO OPERACIONAL	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.708.843	14.898.634
% Sobre a Receita Líquida	18%	18%	18%	18%	18%	20%	18%
(+ / -) Receitas Despesas Financeiras	0	0	0	0	0	0	0
% do L Depois R / D Financeiras	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
(-) Lucro Líquido antes do IR / CSLL	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.708.843	14.898.634
% do LL antes do IR e CSLL	18%	18%	18%	18%	18%	20%	18%
(-) PROVISÃO PARA IR/CSLL				0,02			
Total de Provisão de IR / CSLL	467.811	453.635	439.459	425.283	411.107	396.931	2.593.226
% de da receita líquida	3,45%	3,35%	3,24%	3,14%	3,04%	2,93%	3,19%
Lucro Líquido do Período	1.970.147	1.984.323	1.998.499	2.012.675	2.026.851	2.311.912	12.304.408
% sobre a Receita Líquida	14,55%	14,63%	14,70%	14,88%	14,95%	17,08%	15,14%
EBITDA do Período	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.437.958	2.708.843	14.898.634
% sobre a Receita Líquida	18%	18%	18%	18%	18%	20%	18%

14. Disposições Finais

O presente Plano cumpre a finalidade da lei, de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de projeções, comprovando a probabilidade de pagamento aos credores. Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstra a viabilidade econômica da “TAUS”, através de projeção financeira que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica. Os conceitos que foram aplicados têm por objetivo fazer com que a “TAUS” quite os créditos trabalhistas, os credores com garantia real e a classe quirográfrica, o que facilitará a superação da atual situação de crise.

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

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

Ainda cumpre notar que um dos expedientes recuperatórios, ao teor do artigo 53 da referida lei, é a ‘reorganização administrativa’, o que de fato já vem ocorrendo na “TAUS”.

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

Mogi Mirim - SP, 30 de agosto de 2012

**TAUS Produtos Cerâmicos Ltda
Em Recuperação Judicial
Carlos José Vieira**

Frugis & Frugis Assessoria Financeira Ltda

Vito Frugis Neto - CRC 1SP 222052/O-2

NOTA DE ESCLARECIMENTOS

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela Empresa Frugis Assessoria em Finanças na elaboração deste Plano de Recuperação, deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela TAUS.

As informações e premissas alimentaram o modelo de projeções financeiras da empresa Frugis Assessoria em Finanças, indicando o potencial de geração de caixa da Empresa e, conseqüentemente, sua capacidade de amortização da dívida.

Deve-se notar que o estudo de viabilidade econômico-financeira, que fundamentou a análise dos resultados previstos para a TAUS, contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação. As projeções para o período compreendido entre 2012 a 2024 foram realizadas a partir de informações históricas da empresa, e das expectativas da administração em relação ao comportamento do mercado, preços, estrutura de custos e valores de dívidas.

Assim, as mudanças imprevistas na conjuntura econômica nacional e externa, bem como no comportamento das proposições consideradas, repercutirão nos resultados apresentados neste trabalho. A empresa Frugis Assessoria em.

Finanças não assume qualquer responsabilidade pela efetiva realização das premissas adotadas na confecção do Plano Financeiro, bem como dos resultados previstos no mesmo.

Mogi Mirim, 29 de agosto de 2013.

Frugis & Frugis Assessoria Financeira Ltda.

Vito Frugis Neto – CRC 1SP 222052/O2

TAUS PRODUTOS CERÂMICOS LTDA.

CNPJ n. 00.606.375/0001-08