

Consultoria Empresarial

erimar

Plano
de Recuperação
Judicial

VIDRES DO BRASIL

VIDRES DO BRASIL LTDA.
C.N.P.J/MF nº 97.338.644/0001-26



Plano de Recuperação Judicial consoante a LEI nº 11.101/2005 em atendimento ao seu artigo 53, para apresentação nos autos do Processo nº: 020.10.008073-1 em trâmite na 1ª Vara da Fazenda da Comarca de Criciúma/SC elaborado por **Erimar Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda.**

SUMÁRIO

1. Considerações Iniciais	4
2. Histórico e Apresentação da Empresa	5
2.1 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	11
2.1.1 INFORMAÇÕES SOBRE A ESTRUTURA.....	11
2.1.2 RELEVÂNCIA SÓCIO-ECONÔMICA.....	15
2.1.3 PRODUTOS COMERCIALIZADOS	17
3. Organização do Plano de Recuperação	20
3.1 MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	20
3.2 QUADRO DE CREDORES	23
3.3 PLANO DE REESTRUTURAÇÃO OPERACIONAL.....	24
3.3.1 ÁREA COMERCIAL.....	24
3.3.2 ÁREA ADMINISTRATIVA.....	24
3.3.3 ÁREA FINANCEIRA.....	25
3.3.4 ÁREA OPERACIONAL	25
3.4 CENÁRIO ECONÔMICO E MERCADOLÓGICO.....	26
3.4.1 MERCADO SETORIAL – PREMISSAS, DESEMPENHO RETROATIVO E PROJEÇÕES.....	26
3.4.1.1 Premissas.....	26
3.4.1.2 Desempenho Retroativo	27
3.4.1.3 Projeções.....	29
3.4.2 PERSPECTIVAS ECONÔMICAS – BRASIL.....	30
4. Etapa Quantitativa	33
4.1 ANÁLISE DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO.....	33
4.1.1 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)	33
4.1.1.1 Dados	33
4.1.1.2 Análise.....	34
4.2 PROJEÇÕES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO	36
4.2.1 PROJEÇÃO DAS RECEITAS.....	36
4.2.1.1 Premissas.....	36
4.2.1.2 Projeção	38
4.2.1.3 Análise.....	38
4.2.2 PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....	40
4.2.2.1 Premissas.....	40
4.2.2.2 Projeção	42
4.2.2.3 Análise.....	43
4.3 PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDORES DA RECUPERAÇÃO	44
4.4 ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA	54
4.5 BAIXA DOS PROTESTOS	54
4.6 ANÁLISE DE VIABILIDADE DA PROPOSTA DE PAGAMENTO.....	56
5. Movimentação do ativo	57
6. Considerações Finais/Resumo	58
7. Nota de Esclarecimento	61
8. Conclusão	62
9. Laudo de Avaliação de Bens e Ativos	64

1. Considerações Iniciais

Este documento foi elaborado com o propósito de abranger e estabelecer os principais termos do Plano de Recuperação Judicial proposto, sob a égide da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (*Lei nº. 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005 - “Lei de Recuperação de Empresas”*), da empresa **VIDRES DO BRASIL LTDA**, em *Recuperação Judicial*.

A empresa possui administração central exercida em sua sede na Rodovia BR 101 Km 390, Quarta Linha, Criciúma/SC, requereu em 06 de Abril de 2010 o benefício legal da Recuperação Judicial, com fulcro nos artigos 47 e seguintes da Lei 11.101/05, tendo seu processo sido distribuído na 1ª Vara da Fazenda da Comarca de Criciúma/SC sob nº 020.10.008073-1 na mesma data, e cuja publicação do deferimento do processamento da recuperação judicial ocorreu em 23 de Abril de 2010 no Diário de Justiça Eletrônico do Estado de Santa Catarina.

Para a elaboração do Plano de Recuperação, objeto deste documento, foi contratada a empresa **ERIMAR Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda.**, localizada na Rua Vergueiro, 1855 - conj. 41 - CEP 04101 000 - São Paulo - SP. O plano ora apresentado propõe condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e demonstra a viabilidade econômico-financeira da empresa, bem como a compatibilidade entre a proposta de pagamento aos Credores e a geração dos recursos financeiros no prazo proposto, consoante com os artigos 50, 53 e 54 da Lei 11.101/2005.

2. Histórico e Apresentação da Empresa

A gênese da **VIDRES DO BRASIL** nos remete ao ano de 1.993, quando o Sr. Valdir Padoin, que era funcionário de uma empresa brasileira do setor cerâmico, em viagem para uma feira de cerâmica na Itália realizou uma escala na Espanha e realizou diversas visitas às empresas locais, visando observar as novidades tecnológicas existentes naquele País, mais especificamente na província de Castellon de La Plana, considerada o pólo cerâmico espanhol.

Visionário, empreendedor e profundo entendedor do setor cerâmico, o Sr. Valdir Padoin, observando o mercado crescente no Brasil e baseado em exemplos de outras empresas, fez contato com a Vidres S.A, empresa espanhola que há mais de 25 anos atua no segmento de colorifício na Europa, China, África e América Central. A idéia do Sr. Valdir Padoin era atuar como revendedor dos produtos da Vidres S/A no Brasil, fornecendo diretamente as indústrias nacionais.

O negócio foi fechado no ano de 1.994, criando uma nova empresa chamada **VIDRES DO BRASIL LTDA.**, tendo como sócios o Sr. Valdir Padoin e a Vidres S.A.

Esta nova empresa iniciou suas atividades em um galpão alugado, com área de 1.300 m², fabricando 3.500 ton/ano de compostos.

Embora o objetivo inicial não fosse produzir no Brasil e sim vender os produtos produzidos diretamente da Espanha, a dificuldade de logística e a necessidade de atender prontamente os primeiros clientes, criando um grande diferencial competitivo, aliando qualidade de padrão internacional à agilidade no atendimento as necessidades dos clientes, fez com que fosse iniciada a produção de esmaltes

no Brasil, importando somente a frita cerâmica e algumas matérias-primas essenciais da Vidres S.A, agregando outras matérias-prima nacionais para a obtenção dos esmaltes ideais aos seus clientes.

Ainda no ano de 1.994 ocorreu uma grande mudança no cenário econômico brasileiro, a criação de uma nova moeda, o Real. A confiança trazida por uma moeda forte e confiável e que veio para estabilizar a inflação e manter os preços estáveis sem muitas intervenções pelo governo, onde o próprio mercado se regularia devido à concorrência, incentivava o empresário brasileiro investir. Com a entrada de um novo plano econômico, os brasileiros tiveram a promessa que não haveria mais confisco como ocorrera no governo Collor. Neste cenário econômico estável e melhor definido os sócios decidiram que era hora de investir e traçar vãos mais altos. Com o cenário econômico favorável a **VIDRES** cresceu paulatinamente, os anos subsequentes ao da fundação foram muito favoráveis. A empresa que surgira no ano de 1.994 produzindo 3.500 ton/ano chegava ao ano de 1.998 produzindo 8.000 ton/ano. Diante desta nova realidade, a direção da **VIDRES** notou que dentro de pouco tempo a atual planta industrial não mais comportaria suas atividades e passou a planejar a mudança para uma sede própria, maior e melhor localizada, visando escoar com mais facilidade sua produção, instalando-se próxima aos maiores clientes.

O ano de 1.999 marcou um grande desafio para a **VIDRES**, era necessário construir uma nova planta, pois a atual não possibilitava mais crescimento e, paralelamente,

seguir com suas atividades, mantendo o alto nível de satisfação de seus clientes e a altíssima qualidade de seus produtos.

No ano 2.000 foi inaugurada a nova planta, às margens da rodovia BR 101 em Criciúma/SC, contando com 2 fornos com capacidade de produção de 9.000 toneladas de vidro e 10.000 toneladas de esmalte composto, com uma área coberta de 3.000 m² e 1.500 m² de circulação.

Os 3 anos seguintes foram totalmente desfavoráveis ao setor cerâmico. Embora o Brasil apresentasse crescimento modesto do PIB, o setor de construção civil apresentou queda em seus índices de crescimento, acarretando sérias dificuldades para todas as empresas do setor cerâmico, inclusive a **VIDRES**. Além da natural queda na demanda, a **VIDRES** também sofreu neste período com grande inadimplência de seus clientes onde alguns deles chegaram a quebrar. Além da queda no setor de construção civil, outro fator que impactou nos maus resultados da empresa foi a elevação do dólar, que fez com que os custos de fabricação ficassem muito altos e como o mercado não estava aquecido o repasse do custo no produto final era praticamente impossível.

Este cenário negativo fez com que a direção da **VIDRES** tomasse algumas atitudes de suma importância para que o resultado não fosse ainda pior, dentre elas a revisão de seu mix de produtos e maior critério na análise de crédito de seus clientes, além da redução dos custos fixos. Tais medidas garantiram que a **VIDRES**, ao contrário de muitas empresas do setor, saísse fortalecida, retomando o crescimento de outrora.

O ano de 2004 foi o que consolidou a retomada da empresa. Com o dólar mais estável e a perspectiva de crescimento forte na construção de casas populares. Embora a empresa estivesse instalada no principal pólo produtor cerâmico do Brasil, surgiu a necessidade de viabilizar a distribuição de seus produtos, além de aumentar sua produção. Para tanto, a **VIDRES** começou a projetar ainda em 2004 uma fábrica no estado de São Paulo e outra em Sergipe.

Ambas as inaugurações ocorreram no final do ano de 2005. A fábrica do estado de São Paulo foi instalada na cidade de Santa Gertrudes, as margens da Rodovia Washington Luiz. A fábrica do estado de Sergipe foi instalada na Avenida Melício Machado, cidade de Aracaju.

As novas fábricas abriram novos e importantes contatos comerciais, além de expandir consideravelmente a capacidade produtiva. Tais crescimentos, tanto na capacidade produtiva quanto na carteira de clientes fez com que o faturamento global da empresa crescesse aproximadamente 50% nos anos de 2006 e 2007.

No ano de 2008 o aquecimento do mercado continuou, fazendo com que surgissem novos entrantes, ocasionando brusca queda nos preços dos produtos vendidos e crescimento forte da concorrência. Além disso, houve elevação nos custos dos insumos para a produção de vidro, tornando-se inevitável o fechamento dos fornos da fábrica de São Paulo, passando esta filial a produzir apenas esmalte composto. Também no ano de 2008, visando reinventar-se, diversificar suas operações e reverter o quadro negativo gerado pela grande alta na concorrência, foi iniciado um projeto de reengenharia. Com o novo projeto, a planta de Criciúma

passou a ter uma área coberta de 6.500 m² e mais 4.000 m² de área de circulação e depósito. Essa expansão foi necessária devido à aquisição de moinhos, micronizados e secadores. Com estes novos equipamentos, a **VIDRES** passou a oferecer ao mercado produtos de maior valor agregado, possibilitando maior rentabilidade e diversificação de seu mix. Após todas estas ações que visavam proteger a empresa da grande concorrência, houve um acontecimento macro econômico que afetou a grande maioria das empresas nacionais: a crise financeira iniciada nos Estados Unidos e que logo se espalhou pelo mundo.

Diante desta crise houve grande retração na demanda e também no crédito, além de aumento expressivo no custo financeiro.

Diante desta situação a empresa passou todo o ano de 2009 tentando retomar sua saúde financeira, o que não foi possível tendo em vista a proporção e reflexo dos efeitos da crise, fazendo com que a empresa utilizasse seus limites de crédito e mesmo assim não conseguisse honrar com seus compromissos.

Apesar de possuir boas perspectivas em seu faturamento, a capacidade de pagamento da **VIDRES** foi modificada indiretamente pela crise que afetou empresas do mundo todo. Seu crédito junto a fornecedores e entidades financeiras foi contaminado por estas dívidas de curto prazo.

Em 06 de Abril de 2010, premida por fatores indiretos e sem conseguir readaptar-se a nova realidade, se viu obrigada a requerer o benefício legal da recuperação judicial.

Apesar de todo o exposto, a **VIDRES** acredita ser transitória sua atual situação e tem a certeza que esse estado de gravidade é passageiro, visto já terem sido tomadas as medidas administrativas e operacionais necessárias para equilibrar a receita como o corte e ajuste para diminuição de custos e despesas de forma compatível com sua produção atual. Dentre elas destacam-se a reorganização do seu quadro funcional, cortes de despesas na área operacional e administrativa entre outras medidas para melhoria da margem operacional. A manutenção de suas atividades depende exclusivamente de uma reorganização financeira que possibilite alongar o perfil de seu endividamento a um custo financeiro compatível com sua geração de caixa.

2.1 Estrutura Organizacional

2.1.1 Informações Sobre a Estrutura

A **VIDRES** tem sua sede administrativa e industrial na cidade de Criciúma/SC, as margens da Rodovia BR 101. Esta planta tem aproximadamente 6.500 m² de área coberta e aproximadamente 4.500 m² de área de circulação e depósito.

A empresa possui também duas filiais, uma no Estado de São Paulo – Santa Gertrudes, as margens da Rodovia Washington Luiz e a segunda filial está localizada em Aracaju, no estado de Sergipe.

O setor em que a **VIDRES** atua exige que as empresas possuam parque fabril sempre atualizado e consoante com as novas tendências do mercado. Desde sua fundação a **VIDRES** segue com maquinário atualizado, com tecnologia de ponta, assegurando-se entre as três maiores do Brasil em volume produzido.




Além de maquinário de ponta para a produção, a **VIDRES** conta com laboratório especializado interno, que avalia por amostragem todos os lotes de matérias-primas compradas e itens produzidos, garantindo assim a qualidade do produto final e a tranquilidade de seus clientes, assegurando sempre produtos de primeira linha.

Foi com essa ótima estrutura que a **VIDRES** conquistou a credibilidade e reconhecimento de todos os seus clientes e colaboradores, visando sempre a qualidade de seus produtos, o bem estar social e o respeito ao meio ambiente, obtendo a certificação ambiental necessária para sua operação, LAO (Licença Ambiental de Operação) outorgada pela FATMA (Fundação do Meio Ambiente) da

Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável de Santa Catarina. Tal licença foi conferida em julho de 2009 e tem validade até julho de 2011.

Esta, entre outras, demonstra a diretriz adotada pela VIDRES desde sua fundação, buscando sempre a evolução e excelência de suas atividades, atrelando seu crescimento ao respeito ambiental.

Abaixo imagem da LAO e algumas fotos da empresa e seu maquinário:

 <p>ESTADO DE SANTA CATARINA Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável Fundação do Meio Ambiente</p>	<p>LICENÇA AMBIENTAL DE OPERAÇÃO</p>  <p>044967 Selo de Autenticidade</p>
<p>LICENÇA AMBIENTAL DE OPERAÇÃO - LAO N.º 297 /09.</p>	
<p>A Fundação do Meio Ambiente - FATMA, no uso de suas atribuições que lhe são conferidas pelo parágrafo 2º do artigo 3º da Lei Estadual N.º 5.793 de 15 de outubro de 1980, regulamentada pelo Decreto 14.250, de 05 de junho de 1981, concede a presente Licença Ambiental de Operação a:</p>	
<p>Nome: VIDRES DO BRASIL LTDA.</p>	
<p>Endereço: Rodovia BR 101 - KM 390 - Quarta Linha</p>	
<p>Município: Criciúma-SC.</p>	
<p>CNPJ/CPF: 97.338.644/0001-26.</p>	
<p>Para Atividade de</p>	
<p>Fabricação de elementos químicos e produtos químicos inorgânicos..... COD. 20.00.00.</p>	
<p>Localizada em</p>	
<p>Rodovia BR 101 - KM 390 - Quarta Linha- Criciúma-SC.</p>	
<p>Com as Seguintes Restrições</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • As contidas no processo de Licenciamento Ambiental e na Legislação em vigor. • Esta licença não autoriza o corte de árvores ou qualquer outra forma de vegetação nativa. • Só poderão ser descartados nos cursos d'água, os efluentes líquidos que se enquadrarem nos limites fixados pelo art. 19 do decreto n. 14.250/81. • Esta Licença é passível de cancelamento, caso não sejam cumpridas as exigências estabelecidas no verso e anverso da mesma. • Cópia da presente licença deverá ser afixada em local visível e de fácil acesso na Unidade Produtiva. • Ampliações ou alterações no processo produtivo ou na capacidade de produção, ora licenciados, serão objeto de novo processo de licenciamento junto a FATMA, para a parte ampliada ou alterada, conforme prevê o Decreto 14.250/81. 	
<p>Esta LAO é válida pelo período de 24(vinte e quatro) meses a contar da presente data, conforme Processo de Licenciamento IND.N.º 333/Codam observadas as condições deste documento, (verso e anverso), bem como de seus anexos que, embora não transcritos, são parte integrante do mesmo.</p>	
<p>Local e Data: Criciúma, 10 JUL 2009</p>	<p style="text-align: right;">  ALEXANDRE C. GUIMARÃES Gerente de desenvolvimento ambiental Sul </p>

Fachada da Fábrica de Criciúma/SC



Laboratório de análise da Fábrica de Criciúma/SC



Moinho do parque fabril da planta de Criciúma/SC



Área de depósito da planta de Criciúma/SC



2.1.2 Relevância Sócio-Econômica

A **VIDRES**, embora seja uma empresa com mais de 15 anos de existência, tem uma metodologia totalmente atual e voltada ao ser humano. Seus grandes diferenciais de negócio são a qualidade de seus produtos e o comprometimento com prazos acordados. A administração de recursos humanos sempre teve o entendimento de que para conseguir esses dois diferenciais é necessária a satisfação total de seus colaboradores nas atividades que desempenham, desde o nível operacional até o nível estratégico. Atualmente, a **VIDRES** é empregadora direta de mais de 170 colaboradores, além de aproximadamente 550 indiretos, reflexo da grandeza de suas atividades. A todos os seus funcionários a empresa oferece plano de saúde, refeitório interno, vale transporte, convênio com farmácias, supermercados e postos de gasolina, além de adiantamento de 40% do salário no dia 20 de cada mês (opcional).

Todos os colaboradores recebem continuamente qualificação técnica, através de treinamentos internos e externos, visando capacitação e proporcionando oportunidade de crescimento a cada um deles, fato este que demonstra o apoio e a aposta feita pela **VIDRES** em seus colaboradores, um dos principais responsáveis pelo crescimento ocorrido em quase duas décadas.

Todos os novos funcionários passam pela apresentação do programa de segurança do trabalho que consiste em: falar sobre a CIPA, SIPAT, EPI e Brigada de Incêndio. O treinamento envolve informações sobre normas de comportamento,

obrigações do empregador e do empregado, complementado pela visita às dependências da empresa.

São apresentados os procedimentos de segurança do setor onde irá trabalhar, principalmente por ter em suas unidades fabris o trânsito de máquinas, como empilhadeiras etc, neste setor recebem informações e treinamento operacional da atividade que irá executar. No decorrer de sua permanência no trabalho, periodicamente recebem outros treinamentos que visam dar continuidade e qualidade ao trabalho efetuado na integração.

Para conseguir manter em seu quadro os melhores colaboradores a **VIDRES** mantém as faixas salariais equiparadas com as médias de mercado, buscando sempre profissionais capacitados para a grandeza e complexidade de suas operações.

Desta forma a empresa contribui com o desenvolvimento sócio-econômico da região onde atua, principalmente da cidade de Criciúma, que conta com pouco mais de 200 mil habitantes, de onde vem a maior parte de seus colaboradores, ajudando a movimentar sua economia e garantir o desenvolvimento econômico e cultural, utilizando mão de obra 100% nacional.

2.1.3 Produtos Comercializados

A **VIDRES** é referência nacional na produção de esmaltes (vidrados). Seus produtos são produzidos com matérias-primas de primeira qualidade, alinhando o know-how de mais de 25 anos da espanhola Vidres S.A a todo o estudo e adaptabilidade feitos para atender ao mercado brasileiro e internacional. A junção destes três fatores resulta em um grau de excelência que destaca a empresa dentre as principais fornecedoras das indústrias produtoras de revestimentos cerâmicos e o resultado está visível em diversos itens do cotidiano.

A **VIDRES** é a terceira maior empresa do Brasil em seu ramo de acordo com o volume produzido e a quarta em faturamento, sua produção hoje está distribuída da seguinte maneira: 30% Região Sul, 40% Região Sudeste, 25% Região Nordeste e 5% para o exterior.

Muitos produtos cerâmicos, como louça sanitária, louça de mesa, isoladores elétricos, materiais de revestimento e outros, recebem uma camada fina de vidro, que após a queima adquire o aspecto vítreo. Esta camada contribui para a estética, higiene e melhoria de algumas propriedades como a mecânica e a elétrica.

As composições dos vidrados são inúmeras e sua formulação depende das características do corpo cerâmico, suas características finais e da temperatura de queima.

TIPOS DE ESMALTES

Os esmaltes podem ser classificados em cru, de fritas ou uma mistura de ambos.

ESMALTE CRU: constitui-se de uma mistura de matérias-primas em uma granulometria bastante fina, que é aplicada, na forma de suspensão, à superfície da peça cerâmica.

Na operação de queima a mistura se funde e adere ao corpo cerâmico, adquirindo o aspecto vítreo durante o resfriamento. Esse tipo de vidrado é aplicado em peças que são queimadas em temperaturas superiores a 1.200°C, como sanitários e peças de porcelana.

ESMALTE DE FRITAS: os esmaltes de fritas diferem dos crus por terem sua em constituição o material denominado de frita. Este pode ser denominado como composto vítreo, insolúvel em água, que é obtida por fusão e posterior resfriamento brusco de misturas controladas de matérias-primas. O processo de fritagem é aquele que implica na insolubilização dos componentes solúveis em água após tratamento térmico, em geral, entre 1.300°C e 1.500°C, quando ocorre a fusão das matérias-primas e a formação de um vidro. Os esmaltes contendo fritas são utilizados em produtos submetidos a temperaturas inferiores a 1.200°C.

O processo de preparação dos esmaltes (vidrados) consiste basicamente em três etapas: dosagem das matérias-primas, moagem e homogeneização a úmido em moinho de bolas e armazenamento em tanques de agitação. Durante a preparação são introduzidos na suspensão um ou mais produtos químicos como ligantes,

plastificantes entre outros, com o intuito de proporcionar ou corrigir determinadas características.

APLICAÇÃO

Os esmaltes podem ser aplicados no corpo cerâmico de diferentes maneiras e que dependem da forma, do tamanho, da quantidade e da estrutura das peças, incluindo também os efeitos que se deseja obter na superfície esmaltada. Dentre os vários métodos de aplicação podemos destacar: Gotejamento, pulverização, imersão entre outros.

CORES

Para conferir coloração aos esmaltes são adicionados corantes, basicamente em três métodos: solução de íons cromóforos, dispersão coloidal de metais e dispersão de cristais coloridos.

DECORAÇÃO

Muitos materiais também são submetidos a uma decoração, a qual pode ser feita por diversos métodos, como serigrafia, decalcomania, pincel entre outros, sempre utilizando tintas que adquirem suas características finais após a queima das peças.

3. Organização do Plano de Recuperação

3.1 Motivos Para o Pedido de Recuperação Judicial

A **VIDRES** sempre foi sinônimo de solidez no segmento em que atua, adquirindo grande know-how e garantindo qualidade superior aos produtos fornecidos. Com 16 anos de existência, a empresa cresceu com forte atuação na produção de esmaltes utilizados pela indústria cerâmica, conquistando destaque no mercado, adquirindo respeito de seus clientes, exercendo suas atividades com sucesso e probidade, gozando do melhor conceito na praça e junto a todos os seus *stakeholders*.

Fornecedores e Bancos sempre enxergaram na **VIDRES** possibilidade de ótimos negócios, tendo em vista seu histórico de pagamento positivo, sempre honrando seus compromissos com pontualidade e honestidade, apesar dos recorrentes problemas inerentes ao exercício da atividade produtiva brasileira. O foco da diretoria da **VIDRES** sempre foi a busca pelo crescimento, diversificação, evolução e excelência. Alcançaram ótimos resultados e evoluíram muito em todos os sentidos, traçando uma história de sucesso e glórias.

Contudo, nos anos de 2008 e 2009, devido a razões macro econômicas, principalmente a crise financeira mundial do segundo semestre do ano de 2008, a empresa teve considerável queda em seu volume de vendas, ocasionando a impossibilidade de honrar todos os seus compromissos.

O mercado cerâmico brasileiro tem uma característica peculiar, o elevado prazo de recebimento das vendas, influenciado pela característica do produto, que é um bem durável.

Em função destes prazos, a indústria cerâmica pressiona seus fornecedores para que também dilatam seus prazos de recebimento, de forma a equacionar seu fluxo de caixa, porém, o principal fornecedor da **VIDRES** é a companhia estadual de gás, que não possui prazo de pagamento tão alongado quanto o de recebimento das vendas da **VIDRES**, gerando um desencaixe em seu fluxo de caixa.

Também como reflexo da crise financeira, ocorreu um aumento do custo financeiro das operações da **VIDRES**, em virtude da diminuição na oferta de crédito e conseqüente majoração das taxas de juros aplicadas.

A soma da queda da demanda e o aumento dos custos financeiros resultou em um grande achatamento das margens, ocasionando prejuízos e obrigando a **VIDRES** a socorrer-se de empréstimos bancários para continuar mantendo suas atividades.

Inúmeros foram os esforços postos em prática pela administração da empresa para poder superar este período adverso, porém, devido ao grande desencaixe no fluxo de caixa, além de todo o resultado estar contaminado por grandes custos financeiros, oriundos dos empréstimos captados durante o período de crise, a retomada não foi possível. Embora o faturamento começasse a reagir e as medidas saneadoras da crise passassem a surtir efeito operacional e

administrativamente, as dívidas contraídas durante o período de crise se sobrepuseram, as despesas financeiras consumiam grande parte da receita gerada e a operação passou a ficar cada vez mais prejudicada.

A **VIDRES** precisava de uma medida drástica que mudasse radicalmente o perfil de sua dívida para que pudesse manter suas atividades e recuperar-se gradativamente, para tanto, a única alternativa encontrada foi o pedido de recuperação judicial, feito em 06 de Abril de 2010, para que pudesse conseguir readequar o seu fluxo de caixa e suas operações.

Apesar de todo o exposto, a **VIDRES** acredita ser transitória sua atual situação e tem a certeza que esse estado de dificuldade financeira é passageiro, visto já terem sido tomadas medidas administrativas e operacionais necessárias para equilibrar a receita/caixa, como a diminuição do seu quadro funcional e cortes drásticos em despesas/custos nas áreas operacionais e administrativas.

3.2 Quadro de Credores

COMPOSIÇÃO POR TIPO DE CREDOR	
CREDORES TRABALHISTAS	149.777
CREDORES COM GARANTIA REAL	771.197
CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	54.352.645
TOTAL DO QUADRO DE CREDORES	55.273.619

Valores em Reais (R\$)

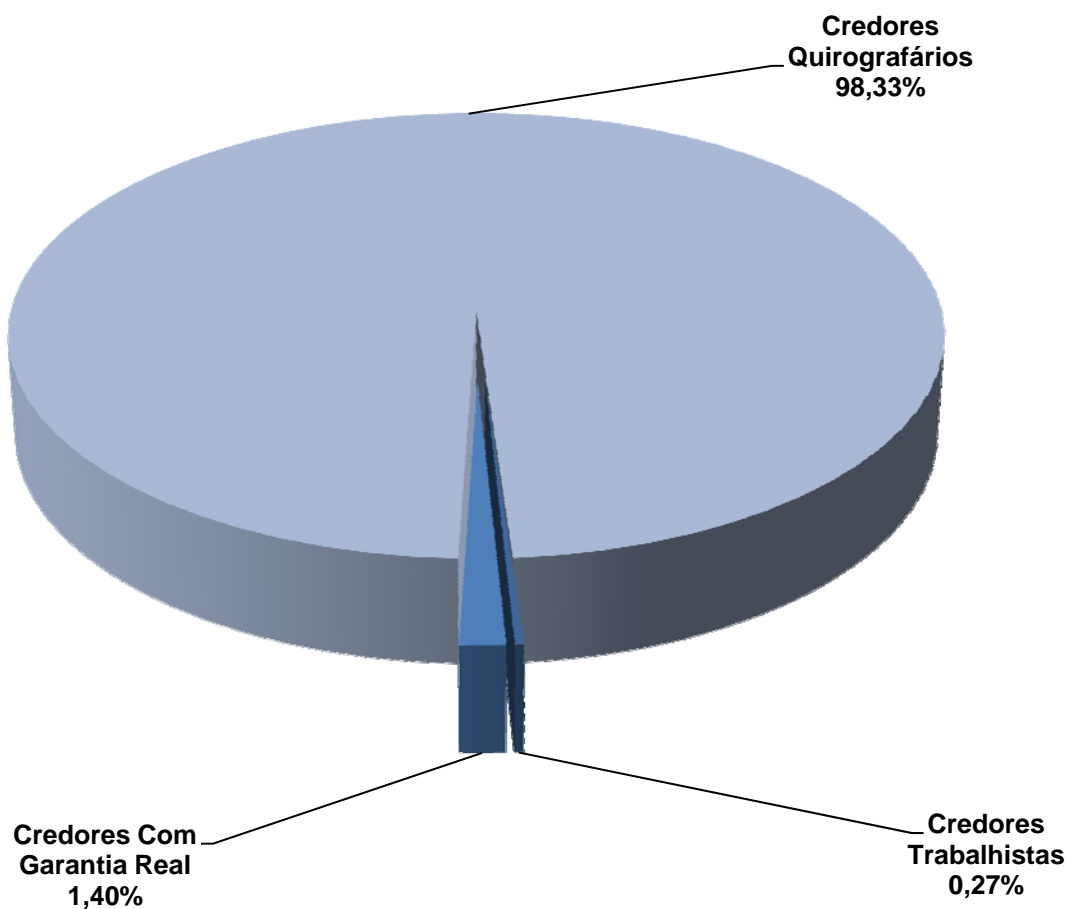


GRÁFICO DE REPRESENTATIVIDADE DOS CREDORES PERANTE O TOTAL DO PASSIVO

3.3 Plano de Reestruturação Operacional

Após o pedido de recuperação judicial, a **VIDRES**, através de sua Diretoria, desenvolveu um plano de reestruturação financeiro-operacional visando à lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e a manutenção de sua viabilidade no médio e longo prazo, o que depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de sua capacidade de geração de caixa. As medidas identificadas no Plano de Reestruturação Financeiro-Operacional estão incorporadas a um planejamento para o período de 10 anos e estão fundamentadas nas seguintes decisões estratégicas:

3.3.1 Área Comercial

- › Reestruturação de políticas comerciais;
- › Plano orçamentário de vendas ao final de cada mês;
- › Plano de ação para realização de parcerias estratégicas;
- › Reformulação da política comercial em relação às margens/rentabilidade;
- › Basear a liderança da empresa em parcerias estratégicas.

3.3.2 Área Administrativa

- › Programa de redução do quadro funcional e de gastos com pessoal e horas extras e redução de despesas fixas, evitando gastos desnecessários, desperdícios e ações sem planejamento;
- › Fortalecimento da política de recursos humanos para que contemple: planos de carreira baseado em resultado, melhorias no processo de seleção, treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos visando à redução do turnover e redução dos custos de pessoal;

- › Fortalecimento organizacional e da responsabilidade estratégica de tomada de decisão para alcançar metas e assegurar a aderência das ações aos planos;
- › Formar as novas diretrizes de administração e dar suporte à área comercial através de uma análise SWOT (*Strenghts*-forças, *Weaknesses*-fraquezas, *Opportunities*-oportunidades e *Threats*-ameaças);
- › Reorganização do organograma da empresa para novo modelo aprovado e consoante com o projeto de reorganização administrativa.

3.3.3 Área Financeira

- › Busca de novas linhas de créditos menos onerosas e mais adequadas;
- › Renegociação de tarifas bancárias;
- › Renegociação do passivo não sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial de forma a equacionar a entrada de receitas;
- › Implantação de relatórios gerenciais para análise de resultados econômicos e financeiros.
- › Fornecer base sustentável a todas as decisões estratégicas;

3.3.4 Área Operacional

- › Plano de redução dos custos fixos para melhoria da margem operacional, bem como redução de custos, mediante análise de processos, para melhoria da margem de contribuição;
- › Planejamento de compras com base em indicadores de desempenho, otimizando o giro do estoque, buscando equacionamento entre as entradas de produtos necessárias com a receita gerada.
- › Estudo de viabilidade de cada produto consoante com as estratégias comerciais nessa nova fase;

3.4 Cenário Econômico e Mercadológico

3.4.1 Mercado Setorial – Premissas, Desempenho Retroativo e Projeções

3.4.1.1 Premissas

O mercado brasileiro da construção civil tem crescido nos últimos anos impulsionado por diversos fatores, dentre eles destacam-se a ampla disponibilidade de crédito e as facilidades na sua obtenção. Este crescimento traz consigo vários mercados interligados, dentre eles o mercado de revestimentos cerâmicos, principal cliente da **VIDRES**. Este é um mercado que está se desenvolvendo como nunca no Brasil. É impulsionado pelo senso que temos de exprimir nos ambientes os gostos e sentimentos, traçando o perfil desejado e deixando o ambiente revestido com um estilo próprio, ornando com a personalidade do proprietário. Neste momento, existem muitas opções que ocasionam dúvidas, principalmente no Brasil, país que se destaca pela criatividade e versatilidade nos materiais de revestimento. Hoje em dia todas as casas são entregues sem os revestimentos, tendo em vista que os revestimentos entregues junto com as habitações há alguns anos atrás não agradavam, não traduziam o gosto dos consumidores, que tinham o trabalho de ter que tirar o que lhes era entregue e ter um novo gasto com o revestimento de sua escolha. Além da beleza o que conta muito no momento de escolher um revestimento é a qualidade oferecida, pois são itens que encarecem a obra e são comprados com o intuito de durar muitos anos. Nesse cenário tão exigente e competitivo está inserido a **VIDRES**, que com seu *know-how* técnico e tecnologia de ponta vem produzindo vidrados (esmaltes) que possibilitam às produtoras de revestimentos cerâmicos cada vez mais produzir materiais alinhados com as tendências mundiais quanto a estilos e cores com qualidade superior, conquistada com mais de uma década e meia de história.

3.4.1.2 Desempenho Retroativo

O Brasil é um dos principais protagonistas no mercado mundial de revestimentos cerâmicos. Possui o segundo maior mercado consumidor com 644,5 milhões de m² consumidos no ano de 2009, muito longe do maior mercado consumidor que foi a China, com 3.024 milhões de m² consumido no mesmo período.

O Brasil foi o quinto maior exportador de revestimentos em 2008 com 60,7 milhões de m² exportados, 515,3 milhões de m² atrás da líder China.

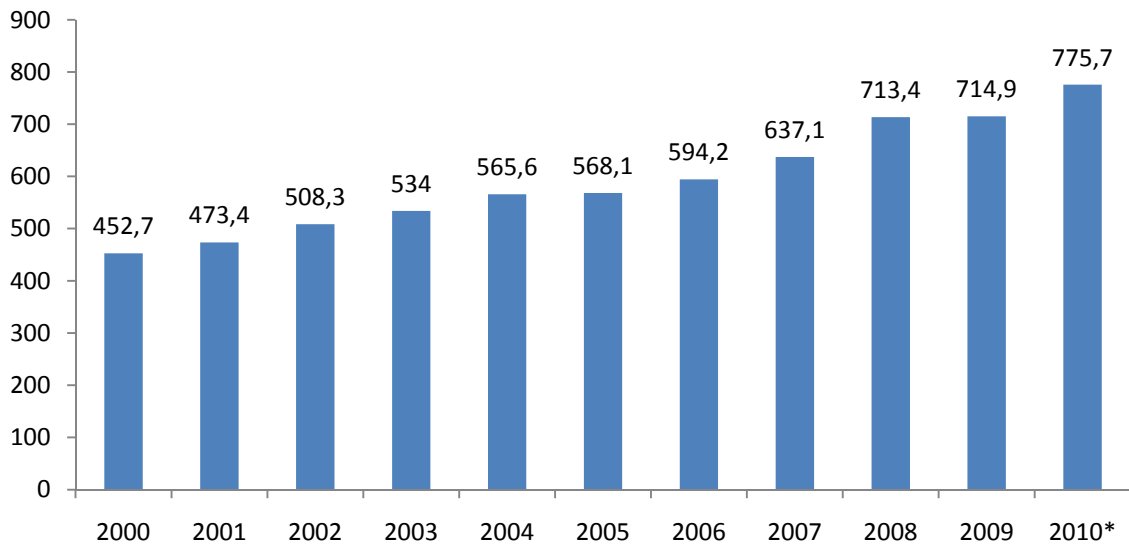
O País ocupou ainda a segunda colocação em 2008 no que diz respeito a produção de revestimentos cerâmicos, produziu 714,9 milhões de m², contra 3.600 milhões de m² da líder China.

Os fabricantes brasileiros de vidrados estão alinhados com a melhor tecnologia disponível no mundo, a maior parte de sua produção está em conformidade com as normas internacionais de qualidade.

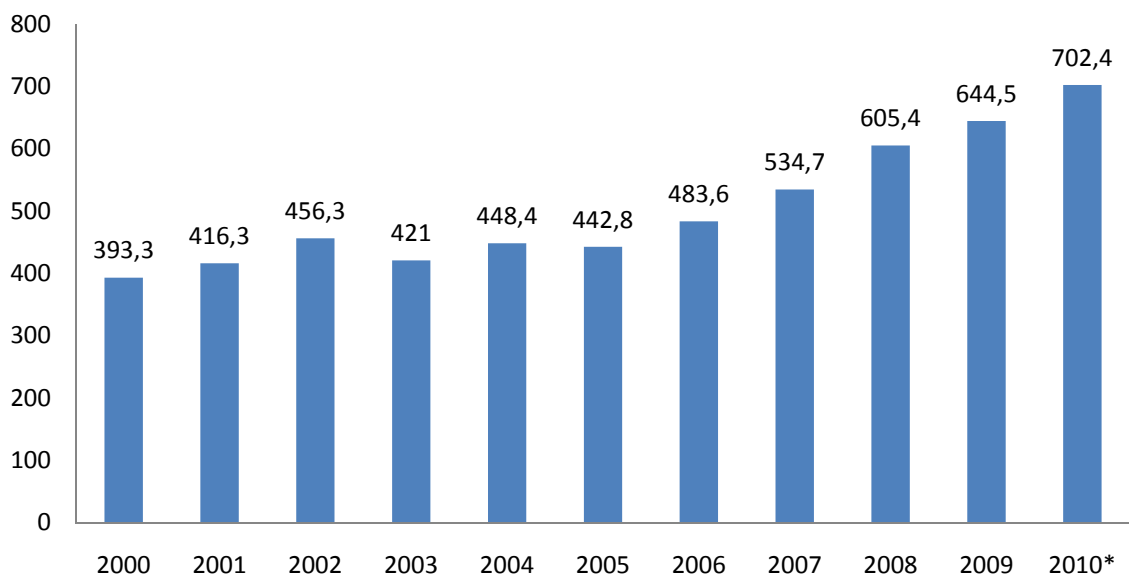
Há um processo de expansão produtiva e o uso de cerâmica para revestimento se dissemina em diferentes aplicações e ambientes. Em 2009, o Brasil exportou para 130 países de todos os continentes, totalizando 60,7.

GRÁFICOS DE DESEMPENHO 2000 – 2010 PRODUÇÃO E VENDA DE REVESTIMENTOS CERÂMICOS

Produção Brasileira de Revestimentos Cerâmicos em milhões de m²



Venda de Revestimentos Cerâmicos no Mercado Interno em milhões de m²



* Projeção de desempenho até o fim do ano de 2010.

3.4.1.3 Projeções

Do ponto de vista da evolução da demanda do setor nos últimos tempos, a conjuntura recessiva vivida pela economia brasileira e a falta de programas habitacionais ao longo dos últimos anos se refletiu fortemente no mercado. A construção civil, principal consumidora dos revestimentos cerâmicos, acabou sendo um dos setores que mais sofreu os impactos da estagnação econômica, embora atualmente seja um dos setores mais aquecidos e com melhores perspectivas de crescimento e geração de benefícios econômico-sociais.

A trajetória de queda das taxas de juros, a redução do compulsório e adoção de medidas pontuais de favorecimento a alguns setores da economia sinalizam, em curto prazo, para uma recuperação da atividade econômica que, no entanto, só deverá se materializar de forma bastante lenta e gradual. No longo prazo, o significativo déficit habitacional existente no país aponta para a necessidade da implementação de medidas que visem ao equacionamento desse déficit, o que contribuiria para uma expansão considerável da demanda por produtos do complexo industrial de materiais de construção, entre os quais se inclui o setor de revestimentos cerâmicos, maior consumidor da **VIDRES**.

O volume de recursos liberados para o setor da construção civil ampliará a demanda por revestimentos cerâmicos em 2010, fazendo com que o setor prepare a expansão para atender a uma novíssima demanda que irá surgir a partir deste ano. Para 2010, a previsão é de crescimento de 15% em relação a 2009.

Entre liberações do *Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE)* e do *Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS)*, os recursos canalizados para a habitação até o final de 2007 alcançou os R\$ 20 bilhões. A indústria brasileira de revestimentos cerâmicos está eufórica com a decisão do governo federal de entregar cerca de 1 milhão de moradias populares, previstas no programa Minha Casa, Minha Vida, já dotadas de pisos e azulejos na cozinha e no banheiro.

O otimismo se deve, em parte, ao volume de revestimentos cerâmicos que será consumido no programa – na ponta do lápis, algo em torno de 60 milhões de metros quadrados.

Uma das ameaças para os próximos anos e que ainda mantém as Indústrias com crescimento limitado é a falta ou escassez de energia que alimenta os fornos de todas as indústrias dessa atividade. As previsões para a demanda e a oferta de gás natural ainda mostram um “gap” negativo, ou seja, a oferta está longe de poder suportar as demandas atuais e as previsões para os próximos anos. Inclusive, a falta de abastecimento de gás natural no país recentemente, fez com que muitas empresas após a expansão diminuíssem a sua capacidade produtiva.

3.4.2 Perspectivas Econômicas – Brasil

O Brasil se apresenta mundialmente como uma economia sólida e estável, com condições de superar rapidamente a pior crise internacional dos últimos 80 anos.

Este é o retrato econômico do Brasil de hoje. O novo modelo de desenvolvimento

adotado pelo governo brasileiro ajudou a reduzir consideravelmente os impactos negativos da instabilidade financeira que abalou o mercado mundial. Nos últimos anos, a política econômica do Governo Federal, responsável pela criação de milhões de empregos, combinada à política social de transferência de renda, produziu um círculo virtuoso de crescimento. Tudo isso ajudou a formação de um mercado interno robusto, que estimula investimentos na produção e deixa as empresas menos expostas às oscilações do mercado internacional. O compromisso com os fundamentos econômicos também criou uma proteção contra a crise internacional

Pela primeira vez desde a criação do Real, o Brasil passou a ter taxas de juros básicas abaixo dos dois dígitos. A redução da taxa Selic é parte do esforço para combater os efeitos da crise econômica internacional. Juros mais baixos significam empréstimos mais baratos para o consumidor e para os empresários, contribuindo assim para o aquecimento da economia, reduzindo efeitos de crises nos mercados financeiros internacionais. A inflação oficial, medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), encerrou 2009 em 4,31%, abaixo do centro da meta do governo, após registrar alta de 0,37% em dezembro. O resultado é o mais baixo desde 2006, quando o IPCA subiu 3,14%. O freio na inflação dos alimentos, por causa da crise mundial, ajudou a segurar o índice oficial.

O resultado de 2009 ficou abaixo da taxa de 5,9% registrada em 2008 e do centro da meta oficial do governo, que era de 4,5%, com tolerância de 2 pontos percentuais para cima ou para baixo.

Segundo o último boletim Focus, divulgado pelo Banco Central do Brasil, a estimativa para o Produto Interno Bruto (PIB) em 2010 aumentou para 6,47%. Para 2011, o cenário mantém crescimento de 4,5%.

A taxa básica de juros (Selic) atual é de 10,25% ao ano. A projeção para a taxa SELIC no fim de 2010 está entre 10,50% e 11,50% ao ano.

Também ficaram estáveis as perspectivas para a taxa de câmbio. O nível da moeda norte-americana para o fim de 2010 foi mantido em R\$ 1,80. Para o fim de 2011, a expectativa para a moeda americana seguiu em R\$ 1,85.

4. Etapa Quantitativa

4.1 Análise do Desempenho Econômico-Financeiro

Dados retrospectivos, do desempenho econômico-financeiro que levou a **Vidres do Brasil Ltda.** a um estado de quase insolvência, motivo para o atual pedido de Recuperação Judicial, a saber:

4.1.1 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

4.1.1.1 Dados

DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO								
VIDRES DO BRASIL LTDA.								
EXERCÍCIO	2007		2008		2009		Especial em 06 de abril de 2010	
	(R\$)	AV%	(R\$)	AV%	(R\$)	AV%	(R\$)	AV%
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	48.131.388	100,00%	111.413.565	100,00%	57.941.317	100,00%	14.095.910	100,00%
(-) DEDUÇÕES DE VENDAS	11.726.373	24,36%	27.137.404	24,36%	13.491.561	23,28%	3.357.344	23,82%
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	36.405.016	75,64%	84.276.160	75,64%	44.449.757	76,72%	10.738.566	76,18%
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	907	0,00%	2.489	0,00%	1.669	0,00%	-	0,00%
(-) CUSTOS E DESPESAS	32.258.810	67,02%	75.442.150	67,71%	46.518.057	80,28%	12.998.879	92,22%
(=) RESULTADO OPERACIONAL	4.147.113	8,62%	8.836.499	7,93%	(2.066.631)	-3,57%	(2.260.313)	-16,04%
(-) DESPESAS FINANCEIRAS	1.488.172	3,09%	3.677.175	3,30%	6.460.707	11,15%	1.902.529	13,50%
(+) RESULTADO NÃO OPERACIONAL	35.469	0,07%	108.651	0,10%	205.887	0,36%	41.000	0,29%
(=) LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO ANTES DA CSLL E DO IRPJ	2.694.410	5,60%	5.267.975	4,73%	(8.321.450)	-14,36%	(4.121.842)	-29,24%
(-) IRPJ e CSLL	654.298	1,36%	1.297.316	1,16%	-	0,00%	-	0,00%
(=) LUCRO/PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	2.040.112	4,24%	3.970.659	3,56%	(8.321.450)	-14,36%	(4.121.842)	-29,24%

Valores em Reais (R\$)

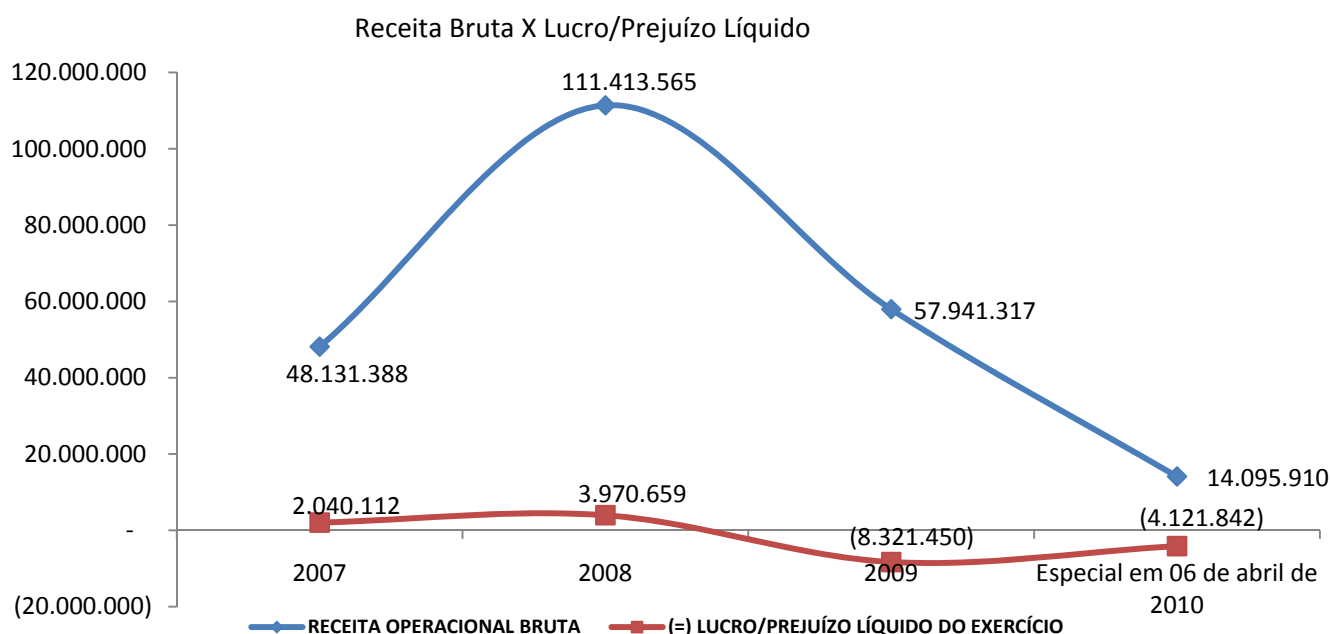


Gráfico Comparativo das Receitas Brutas x Resultado Líquido

4.1.1.2 Análise

As dificuldades enfrentadas pela **VIDRES** nos últimos anos estão realçadas no DRE- Demonstração de Resultados apresentado no quadro acima.

No ano de 2007 o faturamento bruto foi R\$ 48,1 milhões, o resultado líquido foi o melhor entre os períodos analisados, lucro de pouco mais de R\$ 2 milhões ou 4,24% da receita bruta.

No exercício de 2008 a empresa teve um aumento de mais de 130% em seu faturamento, chegando a R\$ 111,4 milhões, porém, seu resultado líquido apresentou um % menor do que o do ano anterior, tendo em vista ter sido neste exercício o início do revés financeira da empresa, o lucro foi de R\$ 3,9 milhões ou 3,56% da receita bruta, uma queda de 0,68 pontos percentuais em relação a 2007.

No ano de 2009, refletindo a crise, o faturamento teve uma queda de quase 48% se comparado ao ano de 2008 e o resultado líquido apresentou enorme prejuízo de R\$ 8,3 milhões ou 14,36%. Neste ano a conta de despesas financeiras subiu muito, chegando a representar mais de 11% da receita bruta, 7,85 pontos percentuais a mais do que no ano de 2008. Outra conta que influenciou muito o prejuízo foi a de custo e despesas, que chegou a representar mais de 80% da receita bruta, 12,57 pontos percentuais a mais do que no exercício de 2008.

No exercício encerrado especialmente em 06 de Abril de 2010 a empresa apresentou faturamento de R\$ 14,0 milhões, a conta de despesas financeiras chegou ao seu ápice, representando 13,5% da receita bruta, a conta de custos e

despesas também subiu muito, representando mais de 92% da receita bruta. O resultado dessas altas foi um prejuízo de 29,24%, 14,88 pontos percentuais maior do que o registrado no ano de 2009.

Caso a empresa não encontre condições favoráveis de prazo para concretizar uma profunda mudança no perfil de sua dívida, bem como, re-planejar toda sua operação, reduzindo custos e assim tornando-se competitiva novamente, essa situação de dificuldade econômico-financeira tende a agravar-se a cada ano.

4.2 Projeções do Desempenho Econômico-Financeiro

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento contínuo do mercado. Os efeitos das medidas de melhoria, incluídos no resultado operacional e financeiro, foram calculados com base em estimativas realistas. Para elaborar o Plano de Recuperação e estimar os resultados operacionais para o período de recuperação, foram utilizadas diversas informações fornecidas pela empresa. Baseado na análise destas informações identificou-se diversas medidas para melhorar o desempenho operacional. A identificação e quantificação destas medidas foram realizadas visando à viabilidade futura da **VIDRES**.

4.2.1 Projeção das Receitas

4.2.1.1 Premissas

Para a projeção do volume de receita bruta nos 10 anos contemplados no plano, foram consideradas as seguintes premissas:

- › A estratégia adotada foi realista, prevendo-se que a cada ano ocorra um crescimento moderado no volume de vendas da empresa, inferior inclusive às expectativas do mercado e de agências reguladoras da atividade econômica da **VIDRES**;
- › A base para a projeção da receita foi à média real realizada em 2008 e 2009, e o planejamento comercial da empresa que vem sendo executado desde o pedido de recuperação judicial;

- › O volume projetado está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa, demandando apenas possíveis contratações de mão-de-obra que estarão previstas no custo do produto nas projeções de resultado econômico-financeiro;

- › O preço de venda projetado não contempla o efeito inflacionário. Por ser uma projeção de longo prazo, torna-se inviável tentar estimar este indicador de modo adequado, sendo assim, consideram-se os preços projetados a valor presente, pressupondo que os efeitos inflacionários sobre os custos e despesas serão repassados aos preços de venda projetados para garantir as margens projetadas.

4.2.1.2 Projeção

RECEITAS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	TOTAL
Compostos	54,4	58,0	61,7	65,8	70,1	74,8	79,7	85,1	90,8	97,0	737,4
Pastas prontas	3,8	4,2	4,5	4,9	5,3	5,7	6,2	6,8	7,3	7,9	56,7
Fluxos Serrigráficos	0,6	0,7	0,8	0,9	1,1	1,2	1,4	1,6	1,9	2,1	12,3
Granilhas	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	5,3
Total	59,2	63,1	67,4	72,0	76,9	82,3	88,0	94,1	100,7	107,9	811,6

Valores em milhões de Reais (R\$)

4.2.1.3 Análise

Para o primeiro ano da recuperação judicial foi projetado um volume de R\$ 59,2 milhões de faturamento o que corresponde a R\$ 4,93 milhões de média mensal. O crescimento real projetado em termos monetários tem uma média de 6,9% ao ano. Conforme informado nas premissas, o volume projetado está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa, demandando apenas possíveis contratações de mão-de-obra que estarão previstas no custo do produto nas projeções de resultado econômico-financeiro.

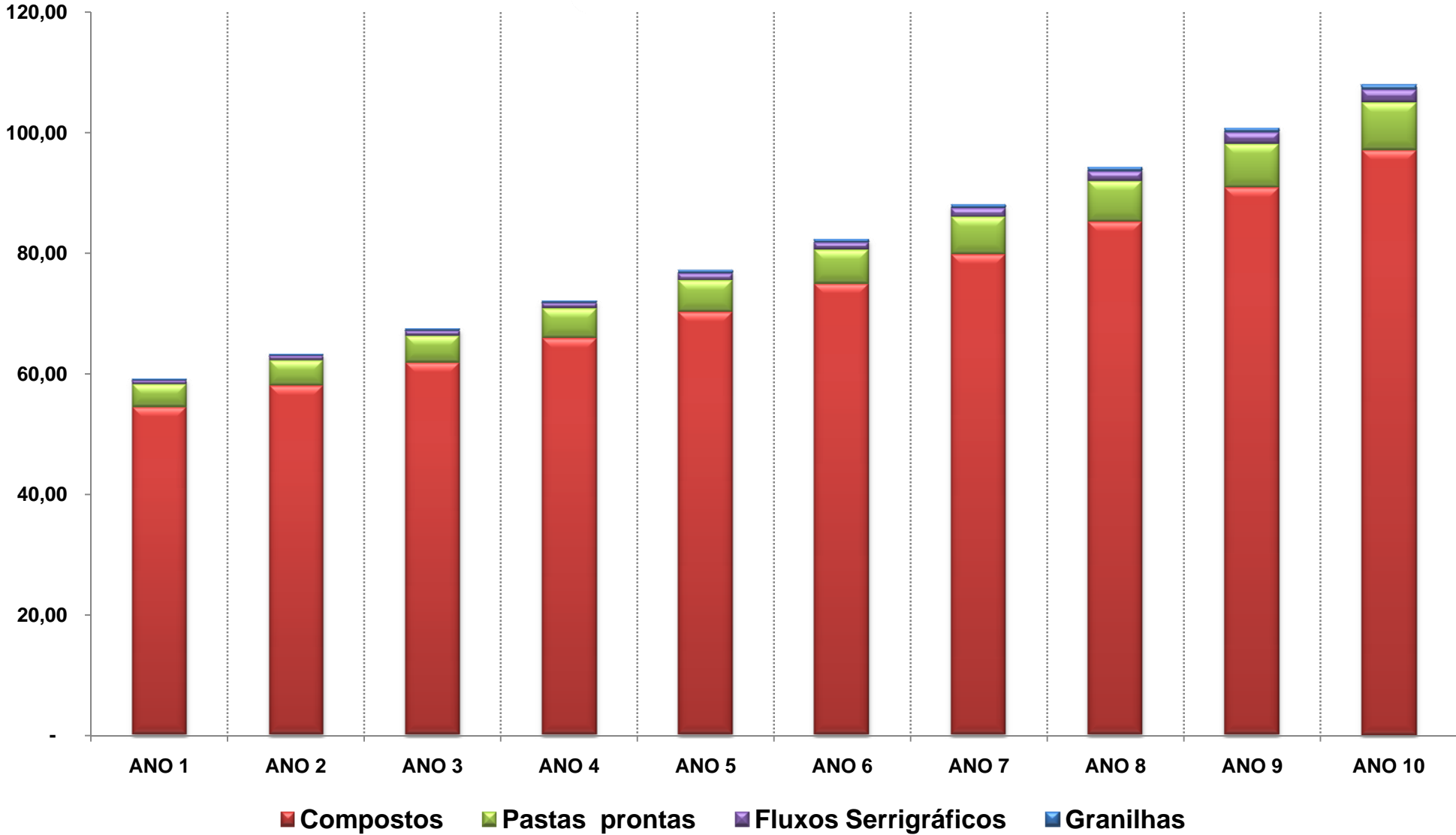


Gráfico ilustrativo da projeção de receitas

4.2.2 Projeção de Resultados

4.2.2.1 Premissas

As seguintes premissas foram adotadas na projeção de resultado econômico-financeiro:

- › Foi utilizado o *Sistema Tributário Normal* com apuração de *Lucro Real* sendo consideradas assim, as respectivas alíquotas de cada imposto incidente para as projeções de resultados. Este *Sistema Tributário* é o adotado pela VIDRES no momento da elaboração deste Plano de Recuperação;
- › Os *Custos das Mercadorias Vendidas* foram projetados com base nos atuais custos de compras, líquidos de todos os impostos creditáveis. Este grupo de custos varia diretamente proporcional ao faturamento projetado;
- › As *Despesas Comerciais*, que compreendem as contas de comissões, fretes e despesas com exportação foram projetadas de acordo com o histórico que a empresa apresentou em 2008 e 2009;
- › As *Despesas Fixas* projetadas terão um pequeno aumento no decorrer dos períodos, pois mesmo sendo fixas por característica, na realidade, o aumento no volume de vendas demandará alguns aumentos para comportar o novo nível de atividade, porém, tais custos já consideram as reduções ocorridas a partir das medidas adotadas e previstas no Plano de Recuperação;



- › Outra premissa é que os valores de Depreciação inclusos na projeção serão totalmente reinvestidos na empresa como forma de manutenção da atual capacidade comercial instalada;
- › A sobra de caixa projetada em cada ano da projeção será destinada para a recomposição do *Capital de Giro* da empresa e para o pagamento dos débitos não sujeitos aos efeitos da recuperação judicial, reduzindo assim além das despesas financeiras, o passivo total da empresa;
- › A projeção não contempla efeitos inflacionários, pelos mesmos motivos explanados na projeção da receita. A premissa adotada é de que todo efeito inflacionário será repassado ao preço de venda projetado quando ocorrer, mantendo a rentabilidade projetada, bem como, a geração de caixa e a capacidade de pagamento resultante;
- › O ano 1 da projeção considera os 12 meses subseqüentes a data da publicação no *Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Santa Catarina* da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e conseqüente concessão da recuperação da **VIDRES**;
- › Todas as projeções foram feitas em um cenário realista.

4.2.2.2 Projeção

A seguir projeção de resultado econômico-financeiro, com base nos volumes previstos, receitas projetadas e nas premissas adotadas:

Demonstração de Resultados	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	TOTAL
Receita Bruta de Vendas	59,17	63,15	67,42	72,01	76,94	82,25	87,96	94,11	100,73	107,87	811,60
Deduções	13,38	14,28	15,24	16,28	17,40	18,60	19,89	21,28	22,77	24,39	183,50
<i>Impostos</i>	12,85	13,71	14,64	15,63	16,70	17,86	19,10	20,43	21,87	23,42	176,19
<i>Devoluções</i>	0,53	0,57	0,61	0,65	0,69	0,74	0,79	0,85	0,91	0,97	7,30
Receita Líquida	45,79	48,87	52,18	55,73	59,55	63,65	68,07	72,83	77,96	83,48	628,11
<i>Custo das Mercadorias Vendidas</i>	38,16	40,73	43,49	46,45	49,63	53,05	56,73	60,70	64,97	69,57	523,49
<i>Despesas Variáveis de Venda</i>	0,94	1,00	1,07	1,14	1,22	1,30	1,39	1,49	1,60	1,71	12,87
Lucro Bruto	6,68	7,14	7,62	8,14	8,70	9,30	9,94	10,64	11,39	12,19	91,75
Despesas	5,11	5,29	5,48	5,68	5,88	6,10	6,34	6,59	6,87	7,16	60,49
<i>Despesas Administrativas e Comerciais</i>	2,74	2,77	2,78	2,79	2,80	2,81	2,82	2,83	2,84	2,85	28,03
<i>Despesas Financeiras</i>	2,37	2,53	2,70	2,88	3,08	3,29	3,52	3,76	4,03	4,31	32,46
Lucro Antes do IR/CSLL	1,58	1,85	2,14	2,47	2,82	3,20	3,61	4,05	4,52	5,03	31,26
(-) IRPJ e C.S.L.L.	0,28	0,33	0,39	0,45	0,52	0,60	0,68	0,76	0,85	0,95	5,82
Lucro Líquido	1,30	1,51	1,75	2,01	2,30	2,60	2,93	3,29	3,67	4,08	25,44
Credores da Recuperação Judicial	0,92	1,22	1,57	1,95	2,08	2,23	2,72	2,91	3,12	3,48	22,20
Saldo de Caixa Após Pagamentos	0,38	0,29	0,19	0,06	0,21	0,37	0,21	0,37	0,55	0,60	3,24
Passivo Não Sujeito a Recuperação	0,31	0,22	0,13	0,01	0,15	0,30	0,15	0,30	0,47	0,52	2,56
Passivo Tributário	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,52
Saldo Final de Caixa Acumulado	0,02	0,03	0,04	0,04	0,05	0,07	0,08	0,10	0,13	0,16	0,16
Margem Lucro Líquido	2,19%	2,39%	2,60%	2,79%	2,98%	3,16%	3,33%	3,49%	3,64%	3,78%	3,13%

Valores em milhões de Reais (R\$)

4.2.2.3 Análise

Com base nos resultados projetados é possível destacar:

› Como o custo das mercadorias vendidas e as despesas variáveis de venda são totalmente variáveis em proporção às receitas geradas, mesmo com o incremento no volume de vendas, o lucro bruto projetado se manterá praticamente estável durante todos os períodos, perfazendo uma média de 11,31% perante a receita bruta projetada;

› Mesmo com algumas elevações nos gastos fixos, em virtude do aumento do nível de atividade, o efeito da alavancagem operacional é favorável, a ponto de reduzir os custos fixos em termos percentuais, dessa forma, o lucro operacional inicia em 2,67% da receita bruta projetada no primeiro ano, chegando a 4,67% da receita bruta projetada no ano 10;

› Considerando o desembolso com o pagamento dos credores, o passivo não sujeito a recuperação e a recomposição de capital de giro próprio da **VIDRES**, o saldo de caixa final acumulado é R\$ 163 mil no último ano, mostrando que a praticamente a totalidade do lucro será destinada ao pagamento dos credores;

› Conforme a projeção, o *lucro líquido* apurado ao final de cada ano é suficiente para o pagamento da proposta aos credores e ao cumprimento do pagamento dos créditos não sujeitos aos efeitos da recuperação judicial. Desta forma, fica demonstrada a viabilidade da superação da situação de crise econômico-financeira da **VIDRES**, permitindo que seja mantida a fonte produtora do emprego dos trabalhadores e os interesses dos credores, promovendo assim a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

4.3 Proposta de pagamento aos credores da Recuperação

A premissa adotada para a proposta de pagamento da dívida é a de que os valores assumidos terão que obrigatoriamente ser cumpridos no prazo e montante acordados. Para tanto, se faz necessário que a proposta seja condizente com a capacidade de pagamento demonstrada pelas projeções econômico-financeiras, sob pena de inviabilizar o processo de recuperação da empresa. A proposta projetada de pagamento da dívida contida na Lista de Credores deste plano é dividida em três grupos: Credores Trabalhistas, Credores com Garantia Real e Credores Quirografários

Ressalta-se que caso haja exclusão de algum credor, da relação de credores apresentada pela **VIDRES** no processo de recuperação judicial, e sendo este crédito exigível fora do processo de recuperação judicial, o valor reservado para o pagamento deste credor neste plano será mantido para o pagamento deste valor, a este credor, fora do processo de recuperação judicial, uma vez que nas projeções já foi projetado o pagamento do crédito em questão, mantendo assim o objetivo de viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira da empresa, 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.

Para todos os Credores, o montante a ser pago ao final de cada ano é estipulado sobre um percentual da Receita Líquida realizada nos últimos 12 meses

anteriores ao pagamento, sendo o primeiro pagamento efetuado em 12 meses após a data da publicação *no Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Santa Catarina* da decisão de homologação do Plano de Recuperação e conseqüente concessão da recuperação da Empresa.

Fica assegurado o pagamento mínimo anual de 30% do valor da parcela projetada (conforme quadro página 46) para o pagamento dos credores Quirografários e com Garantia Real inscritos na Recuperação Judicial, caso o percentual aplicado sobre a receita líquida realizada seja inferior a este valor.

Os pagamentos seguintes ocorrerão sempre 12 meses após o pagamento anterior, ressalvando-se que o terceiro pagamento terá como data de início os 12 meses subseqüentes do cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/2005 que conforme projeção ocorrerá ao final do 24º mês após a concessão da Recuperação. Tal ressalva ao vínculo deste cumprimento legal se torna necessária em virtude de existir perspectivas de crescimento de receita, fluxo operacional-financeiro e custo financeiro projetado a partir do terceiro ano vinculado ao efeito desta condição.

Será dada prioridade ao pagamento dos Credores Trabalhistas, conforme artigo 54 da Lei 11.101/2005, onde estes receberão integralmente seus créditos até o décimo segundo mês após a data de publicação da homologação do Plano de Recuperação.

Para os Credores Quirografários e com Garantia Real o plano prevê um deságio de 60% sobre o débito inscrito na Lista de Credores, pois somente com este deságio a empresa conseguirá liquidar todos seus débitos nos 10 anos previstos, conforme o quadro:

Proposta de % sobre a receita líquida destinado ao pgto. Credores Quirografários e Garantia Real			
Período	Projeção de Receita Líquida	% Destinado ao Pagto.	R\$ Projetado destinado ao Pagto.
ANO 1	45.791.749	1,67%	766.058
ANO 2	48.870.016	2,50%	1.221.750
ANO 3	52.176.087	3,00%	1.565.283
ANO 4	55.728.457	3,50%	1.950.496
ANO 5	59.547.256	3,50%	2.084.154
ANO 6	63.654.402	3,50%	2.227.904
ANO 7	68.073.772	4,00%	2.722.951
ANO 8	72.831.395	4,00%	2.913.256
ANO 9	77.955.657	4,00%	3.118.226
ANO 10	83.477.537	4,17%	3.479.459
TOTAL			22.049.537

Valores em Reais (R\$)

Ressalta-se que havendo a inclusão de algum credor *Trabalhista* ao longo desse período de 10 anos, o montante projetado reservado ao pagamento da dívida será destinado prioritariamente para estes novos credores *Trabalhistas*, sendo pagos sempre 12 meses após a inscrição da dívida no Processo de Recuperação Judicial.

Os créditos listados na Relação de Credores do devedor poderão ser modificados, e novos créditos eventualmente poderão ser incluídos no Quadro Geral de Credores, em razão do julgamento de incidentes de habilitação, divergências, ou impugnação de créditos ou acordos.

Se novos créditos forem incluídos no Quadro Geral de Credores, conforme previsto acima, os Credores receberão seus pagamentos nas mesmas condições e formas de pagamentos estabelecidos neste Plano, de acordo com a classificação que lhes foi atribuída, sem direito aos rateios de pagamentos eventualmente já realizados.

O valor resultante da proposta acima será distribuído entre os credores *Quirografários e com Garantia Real*, ao final de cada período de 12 meses da data inicial observada na proposta, e o valor apurado para pagamento dos credores será pago observando-se três premissas:

› **(A)** Parte do valor será distribuída linearmente a cada um dos credores, ou seja, pelo número de credores existentes (*conforme quadro abaixo*). Quando a parcela linear de um determinado credor for maior que o total da dívida individual do mesmo, o valor excedente será redistribuído linearmente entre os demais credores, até que todo o valor projetado destinado ao rateio linear seja integralmente distribuído resultando em uma parcela anual mínima;

› **(B)** O valor calculado para a distribuição proporcional será rateado de acordo com a proporção do crédito individual de cada credor em relação à dívida total;

› **(C)** A partir do 4º ano os pagamentos serão integralmente distribuídos proporcionalmente.

O quadro a seguir demonstra as proporções dos percentuais de pagamentos aos credores *Quirografários* e *Garantia Real*, divididos entre linear e proporcional proposto neste Plano de Recuperação Judicial:

RESUMO DA DISTRIBUIÇÃO DOS PAGAMENTOS AOS CREDORES QUIROGRAFÁRIOS E GARANTIA REAL			
Ano	Pagamento Linear	Pagamento Proporcional	Total Pagamento
1	100,00%	0,00%	100,00%
2	100,00%	0,00%	100,00%
3	100,00%	0,00%	100,00%
4	0,00%	100,00%	100,00%
5	0,00%	100,00%	100,00%
6	0,00%	100,00%	100,00%
7	0,00%	100,00%	100,00%
8	0,00%	100,00%	100,00%
9	0,00%	100,00%	100,00%
10	0,00%	100,00%	100,00%

Com o intuito de privilegiar o pagamento aos Credores submetidos à recuperação, até o pagamento integral de todos os estes credores, a empresa não poderá distribuir ou constituir reserva para pagamento de lucros aos seus sócios.

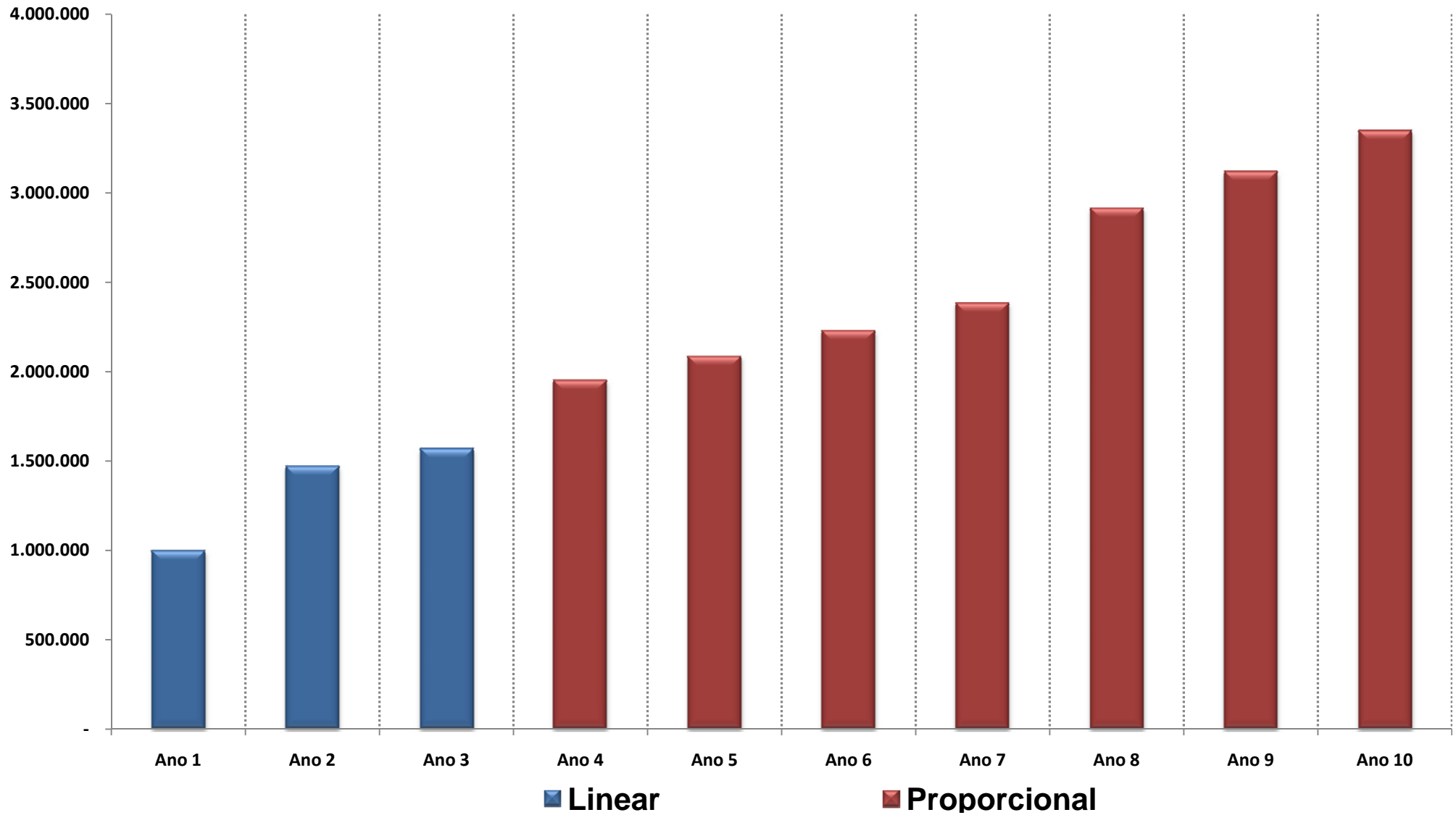


Gráfico Ilustrativo da projeção de pagamento e forma de distribuição – Quirografários e Garantia Real

No quadro a seguir apresenta-se um resumo das projeções de pagamentos a serem efetuados conforme o plano. Conforme a projeção destaca-se que ao final do terceiro ano, mais de 83%, ou seja, 239 dos 287 credores terão recebido o valor integral de seus créditos.

RESUMO DAS LIQUIDAÇÕES DE CREDORES QUIROGRAFÁRIOS E COM GARANTIA REAL							
Ano	Credores Liquidados no Ano	% Credores Liquidado no Ano	Credores Liquidados Acumulado	Valores Liquidados no Ano	% da Dívida Liquidado no Ano	Valores Liquidados Acumulado	Montante da dívida
Ano 1	195	68%	195	766.058	3,47%	766.058	21.283.479
Ano 2	29	10%	224	1.221.750	5,54%	1.987.808	20.061.729
Ano 3	15	5%	239	1.565.283	7,10%	3.553.091	18.496.446
Ano 4	-	0%	239	1.950.496	8,85%	5.503.587	16.545.950
Ano 5	-	0%	239	2.084.154	9,45%	7.587.741	14.461.796
Ano 6	-	0%	239	2.227.904	10,10%	9.815.645	12.233.892
Ano 7	-	0%	239	2.722.951	12,35%	12.538.596	9.510.941
Ano 8	-	0%	239	2.913.256	13,21%	15.451.852	6.597.685
Ano 9	-	0%	239	3.118.226	14,14%	18.570.078	3.479.459
Ano 10	48	17%	287	3.479.459	15,78%	22.049.537	-

Valores em Reais (R\$)

Ressalta-se que a proposta prevê pagamento prioritário dos créditos *Trabalhistas*, quitando-os até o décimo segundo mês após a data de publicação da decisão que homologar o Plano de Recuperação como impõe o artigo 54 da Lei 11.101/2005.

Para os créditos *Quirografários* e com *Garantia Real* a proposta prevê a destinação para estes credores de um percentual da receita líquida realizada pela **VIDRES** nos últimos 12 meses antecedentes ao pagamento, durante o período de 10 (dez) anos a partir da data da publicação no *Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Santa Catarina* da decisão de homologação do Plano de Recuperação e conseqüente concessão da recuperação da **VIDRES**, mantendo-se a data inicial observada na proposta. Logo,

- (i) Se a receita realizada for igual à projetada, então, ao final do 10º (décimo) pagamento anual, o passivo total sujeito à recuperação judicial atualizado terá sido pago na integralidade aos credores;
- (ii) Se a receita efetivamente realizada for superior à projetada, então poderá ocorrer o pagamento total aos credores em um prazo inferior aos 10 (dez) anos projetados sempre respeitando os percentuais da receita líquida realizada nos 12 meses anteriores ao pagamento para o cálculo do valor a ser pago;
- (iii) Se a receita efetivamente realizada ficar aquém da estimada, haverá um saldo remanescente ao final do 10º (décimo) pagamento anual, sobre o

qual outorgam os credores sobre ele remissão em favor da **VIDRES DO BRASIL LTDA em Recuperação Judicial** e seus co-obrigados, equivalendo os pagamentos até então realizados na quitação do passivo total sujeito à recuperação judicial, estendendo-se a quitação às garantias reais e fidejussórias prestadas.

Vale ressaltar, que durante o período acima mencionado os Credores receberão os percentuais estipulados, sendo certo que ao final do período dar-se-á em qualquer das hipóteses acima (i, ii e iii) a quitação integral das obrigações da Recuperanda atinentes ao passivo sujeito à recuperação judicial, considerando-se saldadas todas as dívidas, para nada mais reclamarem os credores contra elas ou seus coobrigados.

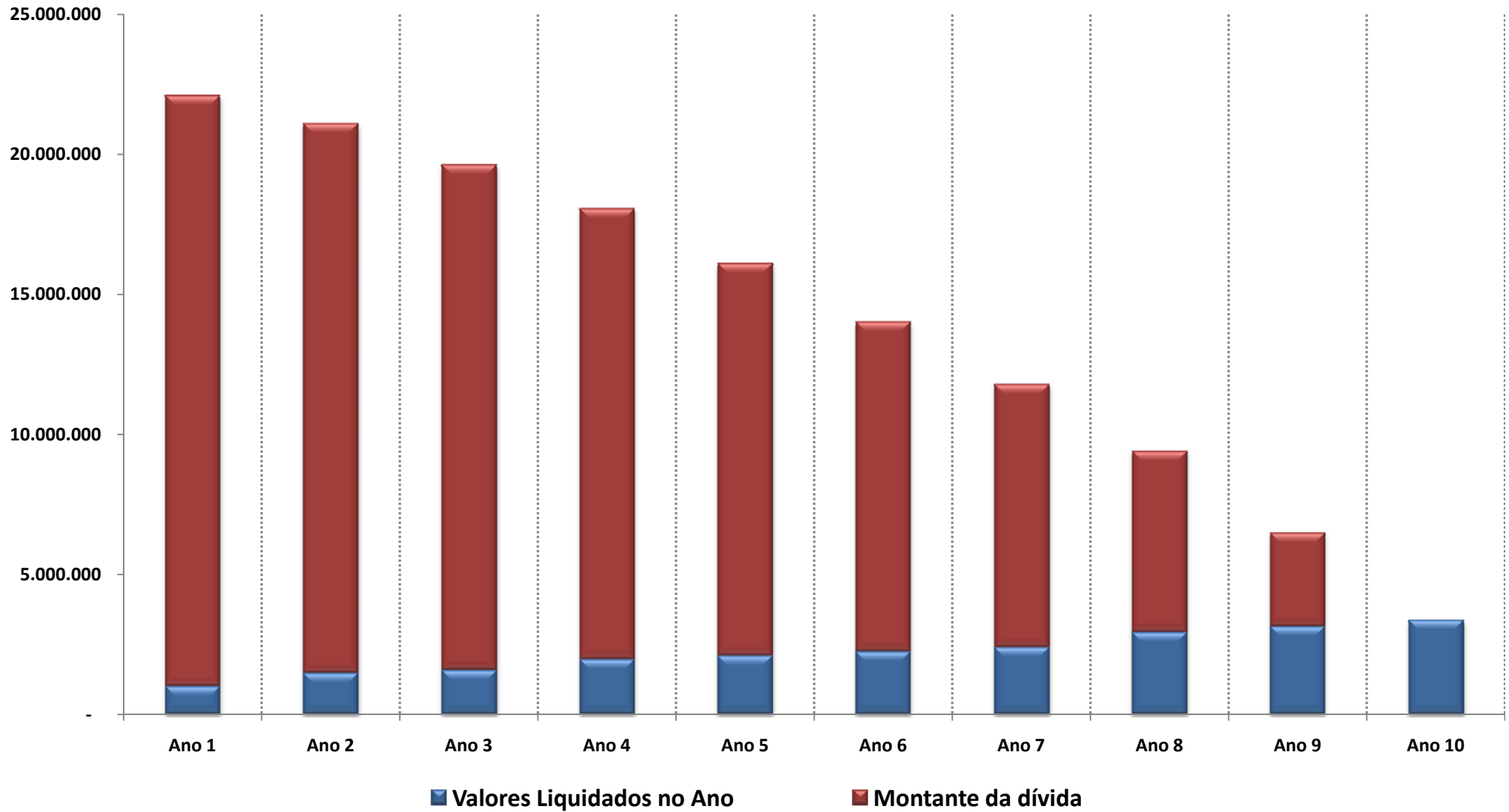


Gráfico ilustrativo da projeção de pagamento dos credores x involução do passivo

4.4 Atualização Monetária

Para a atualização dos valores contidos na lista de credores deste processo de Recuperação Judicial será utilizado o índice da Taxa Referencial, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resoluções CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997 e definida pelo governo federal como indexadora dos contratos com prazo ou período de repactuação igual ou superior a três meses, e, começará a incidir a partir da data da publicação no Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Santa Catarina da decisão de homologação deste Plano e conseqüente concessão da recuperação da **VIDRES DO BRASIL LTDA.**

4.5 Baixa dos Protestos

Consoante com a Lei nº 9492/1997 (*Lei do Protesto*) os documentos de dívida mercantil ou de serviços que comprovem o compromisso entre o credor e o devedor, em casos de não-pagamento, possuem legalmente assegurado o processo de Protesto Público, formal e solene. Isso para que fique caracterizado o descumprimento pelo devedor e comprovado por um Órgão de Autoridade e Fé Pública, com respaldo na legislação, que dá legitimidade ao protesto e autoridade a seus efeitos. A lei regulamenta um instrumento para evitar a impunidade e atitudes de má-fé, restaurando a moralidade e seriedade em qualquer transação comercial.

A **VIDRES DO BRASIL LTDA.** em Recuperação Judicial, C.N.P.J/MF nº 97.338.644/0001-26, requereu o benefício legal da Recuperação Judicial de forma a garantir a manutenção das fontes produtoras, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, suas funções sociais e o estímulo à atividade econômica, e apresentam em juízo aos Credores o Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento, que por sua vez, após aprovado em Assembléia Geral de Credores, constituirá título executivo judicial, nos termos do art. 584, inciso III, do caput da Lei no 5.869, de 11 de janeiro de 1973 - Código de Processo Civil.

Além disso, o artigo 59 da Lei 11.101/2005 (*Lei de Recuperação de Empresas*) determina que a aprovação do Plano de Recuperação Judicial pelos Credores implica novação dos créditos anteriores ao pedido, e obriga o devedor e todos os credores a ele sujeitos, sem prejuízo das garantias, observado o disposto no § 1º do art. 50 desta Lei (*concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas*).

Desta forma, uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento, com a novação de todos os créditos anteriores ao pedido e ao plano sujeitos, e com a constituição do título executivo judicial pela decisão judicial que conceder a recuperação judicial da **VIDRES**, ficam desde já obrigados todos os Credores a ele sujeitos a cancelarem os protestos efetuados, pelo fato de não mais

existir dívida mercantil ou de serviços não-pagas, enquanto o plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido em seus termos aprovados.

Sendo assim, serão civilmente responsáveis por todos os prejuízos que causarem, por culpa ou dolo, pessoalmente os Credores que mantiverem os protestos vigentes enquanto o plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido em seus termos aprovados pela **VIDRES**.

4.6 Análise de Viabilidade da Proposta de Pagamento

As projeções demonstram que a **VIDRES** tem plena condição de liquidar suas dívidas constantes no Plano de Recuperação proposto, honrar com os compromissos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, manter e ampliar a atividade operacional durante o período de recuperação e após ele, reverter de maneira significativa à atual situação em que se encontra tendo em vista os seguintes pontos:

- › *A Geração de Caixa* durante esse período é plenamente suficiente para a liquidação das dívidas, bem como, para a manutenção das atividades operacionais com o pagamento pontual de seus novos compromissos a serem assumidos e os créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial;
- › As ações de melhoria apresentadas nesse plano, das quais, parte já estão sendo implementadas, e principalmente, o comprometimento dos proprietários e da equipe de colaboradores com os objetivos traçados são fatores altamente positivos e que tendem a garantir o sucesso do plano apresentado;
- › As projeções mercadológicas realizadas por órgãos vinculados ao segmento/atividade da **VIDRES** para os próximos anos indicam favorável e constante elevação na demanda.

5. Movimentação do ativo

Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a “*reorganização administrativa*”, medida que foi iniciada e encontra-se vigente.

A **VIDRES**, desde sua fundação, vem lutando pela sua consolidação e crescimento, num mercado onde atuam grandes concorrentes, verdadeiros gigantes da economia nacional.

O alto dinamismo, a constante evolução, os melhores preços e atendimento primoroso e qualificado sempre foram absolutamente indispensáveis para a sobrevivência das empresas deste segmento. Tal situação de livre e acirrada competição acabou, ao longo dos últimos anos, por promover uma seleção natural entre as empresas concorrentes.

A **VIDRES** sempre desfrutou de um sólido conceito na venda ao varejo, sempre atuando em parceria com seus fornecedores com a missão de aliar produtos de qualidade a prazos e condições favoráveis, sendo reconhecida por todos os seus *stakeholders* por essas características.

Neste sentido, é inerente a qualquer empresa e especialmente para a **VIDRES** para manter sua competitividade – o que trará benefícios a todos os Credores – proceder à renovação constante de seus ativos existentes, a fim de manter sua infra-estrutura operacional adequada à competitividade imposta pelo Mercado.

Sendo assim, após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, a venda de

quaisquer veículos, equipamentos e instalações da empresa ficam desde já autorizados pelos Credores, para que seja realizada esta renovação mencionada e necessária ao próprio negócio. A modalidade de venda será a que melhor reflita os interesses da **VIDRES** e, portanto, de seus credores, sendo feita com a proteção da Lei 11.101/2005, ou seja, sem sucessão das obrigações do vendedor ao comprador.

Os recursos que porventura forem obtidos com as referidas vendas e que não forem utilizados para esta renovação serão destinados à recomposição do capital de giro da **VIDRES** com intuito de reduzir seu custo financeiro, os quais serão devidamente registrados em seus demonstrativos contábeis, sendo respectivamente disponibilizados aos seus credores.

6. Considerações Finais/Resumo

O Plano de Recuperação Judicial proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005 - “Lei de Recuperação de Empresas”), garantindo os meios necessários para a recuperação econômico-financeira da **VIDRES DO BRASIL LTDA.** *em Recuperação Judicial.*

Neste sentido foram apresentados diferentes meios para a Recuperação Judicial da **VIDRES** no Plano de Recuperação (item 3.3), objeto deste documento. Salienta-se ainda que o Plano de Recuperação apresentado demonstra a viabilidade econômico-financeira da empresa através de projeções de resultados (item 4.2.2),

desde que as condições propostas para o pagamento aos credores sejam aceitas (item 4.3). Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a “reorganização administrativa”, medida que foi iniciada e encontra-se em implementação.

O Plano aprovado e homologado poderá ser alterado, em AGC convocada para essa finalidade, observado os critérios previstos nos artigos 45 e 58 da LRF, deduzidos os pagamentos porventura já realizados na forma deste Plano. Será também permitido ao devedor, caso haja motivo relevante, convocar nova AGC.

As eventuais alterações ao Plano obrigarão todos os Credores Concursais, inclusive os dissidentes.

A **VIDRES** sempre desfrutou de um sólido conceito por ser referência na produção de vidrados, realizando a comercialização de seus produtos com qualidade e com reconhecimento de seus clientes.

A **VIDRES** sempre buscou diferenciar-se de seus concorrentes oferecendo produtos de alto nível de forma a garantir a satisfação de seus parceiros de negócios.

Assim, num mercado competitivo, dinâmico e muito difícil, a empresa vem conseguindo manter uma preciosa relação de fidelidade com importantes clientes, que hoje entendemos constituir seu maior patrimônio. Destacamos também a relação com fornecedores, colaboradores e concorrentes, onde a lealdade e lisura de propósitos e atos os colocam em posição de destaque, e que reafirmam com certeza, o bom conceito e respeito de que gozam no meio em que atuam.

Portanto, com as projeções para os próximos anos favoráveis ao mercado onde a **VIDRES** atua, aliado ao grande *know-how* na produção de vidrados, combinado ao conjunto de medidas ora proposto neste Plano de Recuperação, fica demonstrado à efetiva possibilidade da continuidade dos negócios com a manutenção e ampliação na geração de novos empregos, além do pagamento dos débitos vencidos.

7. Nota de Esclarecimento

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela empresa ERIMAR Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda. na elaboração deste Plano de Recuperação, deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela **VIDRES**. Estas informações alimentaram o modelo de projeções financeiras da ERIMAR, indicando o potencial de geração de caixa da empresa e conseqüentemente a capacidade de amortização da dívida.

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

As projeções para o período compreendido em 10 (dez) anos foram realizadas com base em informações da própria empresa e das expectativas em relação ao comportamento de mercado, preços, estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo.

Assim, as mudanças na conjuntura econômica nacional bem como no comportamento das proposições consideradas refletirão nos resultados apresentados neste trabalho.

8. Conclusão

Este Plano de Recuperação Judicial, fundamentado no princípio da *pars conditio creditorum*, implica novação objetiva e real dos créditos anteriores ao pedido, e obrigam a **VIDRES DO BRASIL LTDA.** em Recuperação Judicial, e todos os Credores a ele sujeitos nos termos do artigo 59 da Lei 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas), do artigo 385 da Lei nº 10.406, de 10.01.2002 (Novo Código Civil) e artigo 584, inciso III, do caput da Lei 5.869/1973 (Código de Processo Civil). A sentença concessiva da Recuperação Judicial constitui título executivo judicial, novando e substituindo todas as obrigações sujeitas à Recuperação Judicial, de forma que, enquanto cumpridos os termos do presente Plano, estarão desobrigados de responder pelos créditos originais seus avalistas, fiadores e coobrigados.

A ERIMAR Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda. que elaborou este Plano de Recuperação Judicial, acredita que o processo de reestruturação administrativa, operacional e financeira, bem como as correspondentes projeções econômico-financeiras detalhadas neste documento, desde que sejam implementadas e realizadas, possibilitará que a **VIDRES** mantenha-se como empresa viável e rentável.

Também acredita que os Credores terão maiores benefícios com a implementação deste Plano de Recuperação, uma vez que a proposta aqui detalhada não agrega nenhum risco adicional.

Criciúma, 21 de Junho de 2010.

ERIMAR ADMINISTRAÇÃO E CONSULTORIA DE EMPRESAS S/S LTDA.

Anuente:

VIDRES DO BRASIL LTDA. *em Recuperação Judicial*
C.N.P.J/MF nº 97.338.644/0001-26

9. Laudo de Avaliação de Bens e Ativos