

1421
87

**RELATÓRIO MENSAL DA EMPRESA EM RECUPERAÇÃO
GLOBO INOX EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA.
PROCESSO Nº 015/1.15.0006376-4 (CNJ 0012560-45.2015.8.21.0015)**

REFERÊNCIA: DEZEMBRO DE 2015

- 1) FATURAMENTO DO MÊS DEZEMBRO DE 2015: R\$2.709.801,15
- 2) FATURAMENTO DO MÊS NOVEMBRO DE 2015: R\$1.487.317,87
- 3) NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS - DEZEMBRO DE 2015: 109 Funcionário
- 4) NÚMERO DE ADMISSÕES GERADAS NO MÊS DEZEMBRO DE 2015: 0 Admitido
- 5) NÚMERO DE DEMISSÕES GERADAS NO MÊS DEZEMBRO DE 2015: 1 Demitido
- 6) OBRIGAÇÕES PAGAS A FORNECEDORES (TOTAL EM REAIS): R\$449.217,55
- 7) OBRIGAÇÕES PAGAS AO FISCO (TOTAL EM REAIS): R\$0,00
- 8) LICENÇA AMBIENTAL

ÓRGÃO FORNECEDOR DA LICENÇA AMBIENTAL: FEPAM	DATA DO DEFERIMENTO: 12/05/2015	VALIDADE DA LICENÇA: 12/05/2019
--------------------------------------------------------	-------------------------------------------	-------------------------------------------

9) MEDIDAS GERADAS PARA REDUZIR CUSTOS:

- Seguimos todo o mês de dezembro no processo de organização e identificação no almoxarifado central. Não foi possível finalizar todo o processo ainda em dezembro, pela infinidade de pequenos componentes que necessitam separação e identificação, as perspectivas de término deste inventário são para janeiro;
- Seguimos com a reorganização dos almoxarifados e pátios, sendo possível reaproveitar materiais, equipamentos e chapas em diversos projetos fabricados. A engenharia considera desvio de projeto, para aproveitamento de materiais;
- Tivemos somente uma demissão no mês de dezembro e não realizamos nenhuma nova contratação;
- Reduzimos drasticamente o custo de montagem de uma planta no Estado do Mato Grosso, chamada de Terra Nova, utilizando uma equipe de montagem, com os funcionários da fábrica da Globo Inox, eliminando assim a contratação de equipe externa, com custos totais muito mais elevados;
- Seguimos praticando a redução de jornada no mês de dezembro, conforme assembleia aprovada com funcionários e sindicato da categoria;
- Seguimos praticando a alocação de funcionários conforme lotação de serviço dos setores, independente de seu setor de origem, reforçando os times onde há maiores necessidades.
- A partir de janeiro de 2016 entrará em uso um novo sistema operacional de menor custo de manutenção. Este novo sistema também visará diminuir a burocracia interna promovendo uma maior agilidade no repasse das informações internamente.

10) MEDIDAS GERADAS PARA AUMENTAR FATURAMENTO:

- Foco da área comercial em prospectar novos clientes e intensificar o fechamento de pedidos que estavam em negociação ou em orçamento;



1422
9

- O empenho é sempre grande em antecipar prazos de entrega sempre que possível, mesmo que as necessidades dos clientes sejam para o mês seguinte, temos todo o interesse em antecipar a entrega ou a comunicação de pronto para expedir, com intuito de antecipar os pagamentos.
- Utilização de materiais em estoque para fabricação de equipamentos a serem vendidos em caráter de "pronta-entrega"

11) PEDIDOS EM CARTEIRA: R\$ 2.850.000,00

12) DIFICULDADES ENFRENTADAS:

- Volume de vendas em dezembro foi melhor mas analisando as médias dos meses anteriores ainda é baixo, precisando concretizar vendas por parte dos clientes;
- Temos dificuldades para compras de matérias e demais insumos, em função do status de recuperação judicial em que a empresa se encontra. Sendo necessário pagamento a vista em muitas compras realizadas;
- A situação econômica do Brasil está influenciando diretamente a quantidade de pedidos em carteira pois os clientes não estão conseguindo financiar os pedidos com recursos próprios.
- A situação de uma empresa mais enxuta faz com que os funcionários estejam sobrecarregados de funções.

13) PERSPECTIVAS:

As perspectivas para dezembro foram um pouco melhores. Estamos focados e prontos para um início de 2016 com novos e maiores desafios e que possamos superar essa fase de RJ; A expectativa é o início dos trabalhos da planta de Alagoas para início do ano que nos trará alguma estabilidade financeira, mas sabendo que haverá muito trabalho. Estamos buscando fechar novos negócios com bom valor agregado e passar por essa fase de crise interna e externamente à empresa, conforme vimos no nosso Estado e no Brasil como um todo.

14) PRODUÇÃO:

AUMENTO

DIMINUIÇÃO

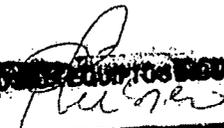
MANUTENÇÃO

15) CUMPRIMENTO DO PLANO APRESENTADO (Relação de credores e valores pagos até o momento, em conformidade com o Plano de Pagamento).

16) DATA DA VISITA:

17) OBSERVAÇÕES GERAIS:

18) DOCUMENTOS ANEXOS – NOME DO CONTATO, CARGO E ASSINATURA:


RICARDO HUBNER INDUSTRIAIS LTDA

Ricardo Hubner - Diretor