



**DOC. 02**

Art. 53, inc. III da Lei 11.101/2005  
Laudo Econômico-Financeiro





2023-014  
27/01/2023

À  
NOMA DO BRASIL S.A.  
Rodovia BR 376, 336 Km 415  
Jardim Perimetral – Sarandi  
Paraná – Brasil  
CEP: 87111010

aos cuidados do Sr. Marcos Mitsuo Noma.

Prezado Marcos,

Apresentamos este Laudo de Viabilidade econômico-financeira do plano de recuperação judicial a fim de atender ao requisito do item II do art. 53 da lei 11.101/05. "Art. 53. O plano de recuperação [...] deverá conter: II - demonstração de sua viabilidade econômica."

## Independência desta consultoria

A McBenner Consultoria Ltda, ou seus sócios e funcionários, não têm qualquer relacionamento com a empresa NOMA DO BRASIL S.A. além do contrato para a apresentação deste laudo específico, preparado com absoluta independência.

Cordialmente

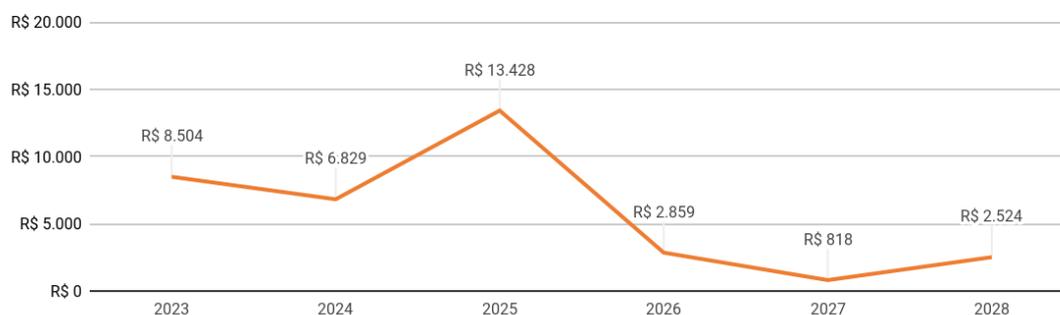
Marcio A. Noronha Costa  
Sócio



## Conclusão

Em nossa opinião, o plano de recuperação judicial da NOMA DO BRASIL S.A. é viável do ponto de vista econômico-financeiro. A viabilidade se evidencia pela demonstração de que a geração de caixa da companhia, operando em mercado estável, com certo volume e cumprindo suas obrigações correntes, será suficiente para cobrir as amortizações das dívidas ora acumuladas, seguindo o plano de pagamentos para os próximos anos.

EVOLUÇÃO DO SALDO DE CAIXA AO FINAL DE CADA ANO



O plano de recuperação contempla a expectativa de geração de caixa até 2040 porém, para atestar a viabilidade, incluímos neste relatório os números apresentados até 2028 (próximos 7 anos), uma vez que é importante demonstrar que o plano prevê um acúmulo de caixa até 2025 para arcar com os anos de mudança na estrutura de capital em 2026 e 2027 e o modelo se estabiliza com resultados consistentemente positivos dali em diante.

Todos os valores apresentados neste laudo estão em milhares de reais, a não ser que haja indicação diferente.

## Limites de nossa conclusão

Este Laudo de Viabilidade Econômico-Financeira foi preparado exclusivamente com base nas informações prestadas pela companhia e seus administradores até 25/01/2022, constando em seu plano de recuperação. Não foram efetuados quaisquer procedimentos de auditoria sobre os resultados do passado e não foram questionadas as premissas de expectativas de nível de mercado ou de ganhos e perdas de produtividade, efeitos de mudança na gestão etc.

Nossa análise e conclusão aqui apresentadas limitaram-se à concatenação e interpretação das premissas intrínsecas consideradas no plano, sem que tenham sido confrontadas com quaisquer outras fontes e não levam em conta sequer nossa opinião a respeito dos fatores externos e internos que afetam as projeções.

Este laudo não garante que o plano de recuperação será concretizado como se apresenta e, desde já, nos eximimos de qualquer responsabilização por perdas fáticas, lucros cessantes ou prejuízo de qualquer natureza que incorram aqueles que tomarem decisões com base neste documento. Categoricamente, recomendamos que os interessados no plano de recuperação judicial não tenham este laudo como sua última fonte e procedam suas próprias análises antes de adotarem suas estratégias.

A responsabilidade pela exatidão, veracidade e integridade das informações aqui apresentadas é exclusiva da NOMA DO BRASIL S.A.



## Histórico da NOMA e razões da crise que culminou no pedido de recuperação judicial

Em 1967 a NOMA DO BRASIL S/A (NOMA) foi fundada com o nome fantasia "BRASMECÂNICA" na cidade de Maringá-PR, para vender peças, realizar consertos e fabricar terceiro-eixo para caminhões. Já em 1970 a sede da NOMA foi transferida para outro local em Maringá e passou a fabricar trucks e montar basculantes sobre chassi. Nos anos seguintes a NOMA passou a produzir uma linha completa de implementos rodoviários pesados (reboques e semirreboques) e em 1975 tanto a sede quanto o parque fabril foram transferidos para a cidade de Sarandi-PR.

Em 2010 a NOMA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA foi fundada para fabricar e comercializar implementos rodoviários leves, mas 2013 é o último ano positivo para o mercado no Brasil, emplacando pouco menos de 70.000 unidades, um recorde histórico. Naquele ano, a NOMA era o maior empregador do município de Sarandi-PR com 1.500 funcionários.

De 2014 até 2017 o mercado de implementos recuou fortemente quando o Brasil encerrou o ano com menos de

24.000 unidades emplacadas. A NOMA emplacou apenas 628 implementos em 2017, o equivalente a menos de 10% do que havia emplacado em 2013. A empresa sofreu os deletérios efeitos da crise e foi forçada a reduzir sua principal despesa, encerrando mais de mil postos de trabalho, de 1.497 trabalhadores empregados em dez/13 reduziu seu quadro para apenas 429 em dez/17.

Em 2018, porém, a NOMA encerrou o ano com prejuízo contábil mas com produção e vendas em franco crescimento e, em 2019, atingiu o expressivo número de 3.440 veículos emplacados, retomando a um nível de produção economicamente viável, mas ainda equivalente a pouco mais de 50% de seu melhor momento, o ano de 2013.

Em 2020 e 2021 a empresa seguiu o movimento de retomada, com vendas em acelerado crescimento. Entretanto, nos últimos meses de 2022, as vendas, e, conseqüentemente, a receita, não causaram a mesma expressão no resultado (lucro). A escalada inflacionária e a forte elevação das taxas de juros trouxeram sérias conseqüências para a NOMA, ao ponto de comprometer o esforço até então executado

EVOLUÇÃO DO MERCADO DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS E MARKET SHARE DA NOMA ANO A ANO

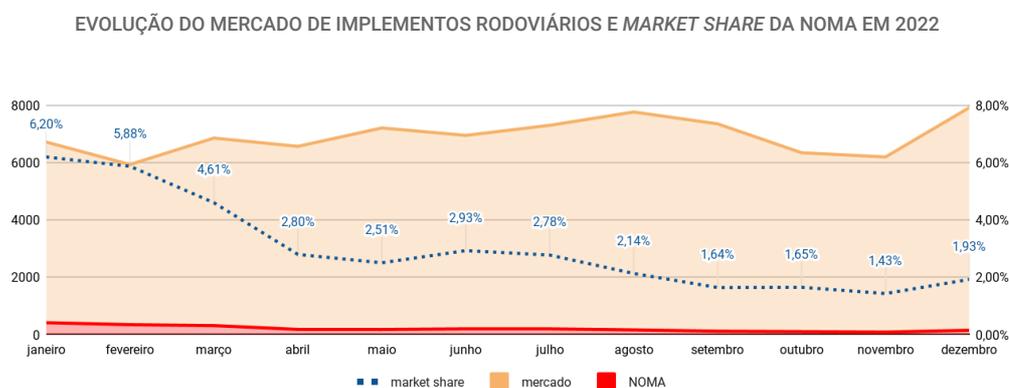


Neste laudo, tanto o mercado quanto o desempenho fabril e comercial da NOMA são mensurados pela quantidade de emplacamentos de implementos rodoviários feitos a cada ano. Os dados de mercado foram extraídos do site da Fenabrave [<https://www.fenabrave.org.br/Portal/conteudo/emplacamentos>] por orientação dos administradores da NOMA, já os da própria NOMA nos foram enviados diretamente.

## Premissas para as projeções

### Market share

Analisando mais detalhadamente, vemos que o mercado sofre pouca oscilação. Fica satisfatoriamente ilustrado o efeito que a desalavancagem financeira ocasionou em 2022.



Porém, segundo os administradores da NOMA, essas dificuldades financeiras não afetaram o recall das marcas ou a percepção de qualidade de seus produtos. A NOMA continua forte no mercado.

As cadeias de suprimento foram profundamente afetadas pela pandemia. Nesse cenário, estocar matéria prima passou a ser condição, não apenas estratégica, mas *sine qua non*, para se manter o desempenho fabril e comercial.

A falta de recursos financeiros próprios, ou mesmo de crédito para a obtenção antecipada de matéria prima, acarretou na criação de uma demanda represada equivalente a aproximadamente R\$ 250 milhões ou seja, por volta de 1.700 unidades de implemento rodoviário – são clientes que fizeram pedidos e não foram atendidos em 2022, assim indicando que a perda do *market share* de 6,20% para 1,93% é, de fato, momentânea.

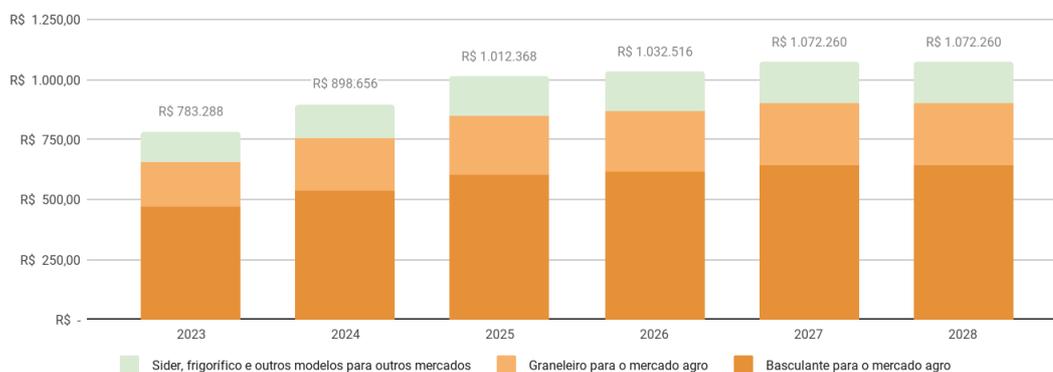
### Nível de mercado e das receitas de vendas a partir de 2023

Apesar de ter oscilado muito no passado, os administradores da NOMA consideram que o mercado de implementos rodoviários não sofrerá fortes quedas a partir de 2023, mantendo-se no patamar de 80.000 a 100.000 (em média) por mais 15 anos.

A segurança mercadológica da NOMA aumenta quando se considera que seu foco será atender aos clientes "agro", setor que, segundo eles, apresenta melhores condições de crescimento certo e contínuo, estimado em 36,8% para os próximos 10 anos segundo o estudo Projeções do Agronegócio, Brasil 2021/22 a 2031/32, feito pelo Ministério da Agricultura em nov/22.

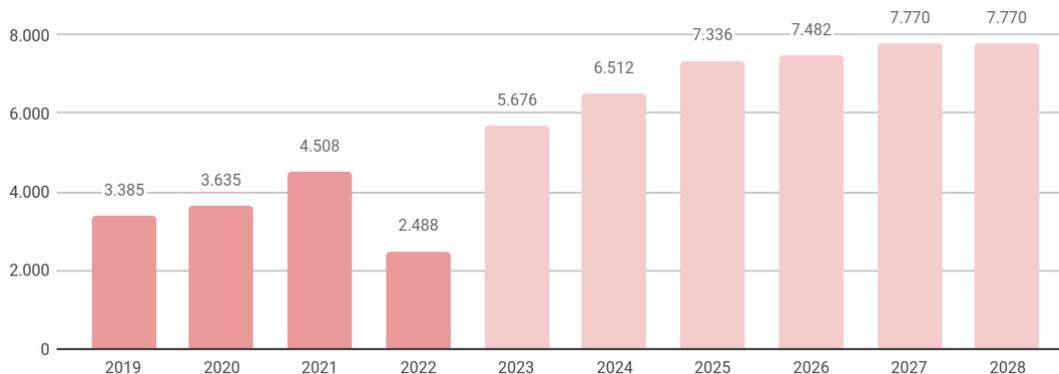


#### EVOLUÇÃO DO FATURAMENTO ABERTO POR TIPO DE PRODUTO E MERCADO



A pretensão da NOMA é aumentar o *market share* nesse segmento, que deverá representar 84% de seu faturamento. Não há exportações relevantes estimadas no modelo.

#### EVOLUÇÃO DAS VENDAS EM UNIDADE DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS POR ANO



A projeção das vendas consideram operações crescentes nas três unidades: Tatuí, Limeira e Sarandi.

### Impostos sobre as vendas e impostos sobre o lucro

O plano de recuperação presume que os impostos sobre as vendas representarão cerca de 20% sobre a receita bruta. Aparte de um efeito recente e pontual que diminuiu esse percentual nos últimos anos, o patamar histórico é de 18%. Ao considerar o percentual de 20%, o plano de recuperação adota uma postura conservadora.

O plano de recuperação considera que não haverá alterações nas normas tributárias, sejam elas para os impostos sobre as vendas ou para os impostos sobre o lucro.

### Custo dos produtos vendidos

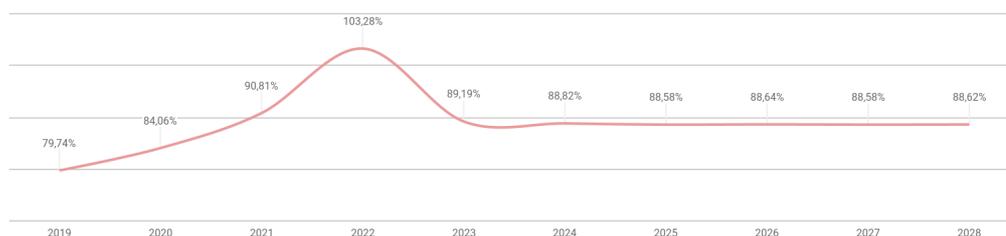
A principal matéria prima é o aço, uma *commodity* cujo preço sofreu forte aumento nos últimos anos. Segundo a administração da NOMA, a variação de preços do aço tende a não comprometer as margens de lucro de um fabricante de



implementos rodoviários, uma vez que todos os concorrentes estão sujeitos ao mesmo cenário. O plano de recuperação adota essa premissa.

Quanto à mão de obra e outros gastos de fábrica, o plano de recuperação projeta uma melhora na produtividade pela adoção de maquinário mais moderno e de melhores procedimentos de produção.

#### EVOLUÇÃO DO CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS EM RELAÇÃO À RECEITA LÍQUIDA



Segundo os administradores da NOMA, nos anos de 2021 e 2022 houve erros na gestão financeira, tanto quanto à precificação dos produtos quanto no financiamento das operações de compra de matéria prima, e os custos dos produtos ultrapassaram as receitas líquidas.

A adoção de novas práticas na gestão financeira, ponderando-se mais adequadamente os prazos e o custo de cada operação de fomento, possibilitarão que a NOMA passe a ter mais poder de barganha nas aquisições e força para o repasse de preços, recuperando sua margem aos razoáveis níveis observados em 2019 e 2020.

#### Despesas operacionais

O plano de recuperação leva em conta que haverá substantiva melhora na relação entre o volume de operações e as despesas operacionais, quais sejam, os gastos gerais, os gastos administrativos e os gastos com vendas. Isso se dará por mudanças já percebidas no perfil da equipe de gestores a cargo das atividades a partir de 2023.

#### MÉDIA DAS DESPESAS OPERACIONAIS POR IMPLEMENTO RODOVIÁRIO VENDIDO A CADA ANO (EM R\$)



Segundo a administração da NOMA, o ano de 2022 foi atípico, com a incapacidade de atender pedidos a estrutura fixa de despesas correntes permaneceu estável, ou seja, superdimensionada, além dos aumentos de custos fixos. A folha de pagamentos, por exemplo, aumentou em aproximadamente 10%, representando, sozinha, por volta de R\$ 2,1 milhões de aumento na despesa. De acordo com os administradores da NOMA, a nova gestão já readequou esses gastos fixos considerando que com a nova capacidade financeira trazida pela recuperação judicial, a estrutura volte a ter menos representatividade nas operações.





2023-014  
27/01/2023

## Despesas financeiras

No plano de recuperação, as despesas financeiras estimadas são os juros das novas captações para os investimentos em bens de capital e para o capital de giro. A primeira tende a ter prazos alongados, e a segunda, de curtíssimo prazo, tende a zero nas projeções, visto que a NOMA passa a acumular caixa suficiente para depender cada vez menos do capital de terceiros para financiar suas compras.

## Investimentos em bens de capital

O plano de recuperação prevê os investimentos em bens de capital (Capex) em nível mínimo necessário para garantir os volumes de produção e de faturamento suficientes para a plena recuperação da NOMA e da reposição do valor proposto a seus credores.

### INVESTIMENTOS EM BENS DE CAPITAL (CAPEX)

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Manutenção	(5.000)	(5.000)	(8.000)	(8.000)	(8.000)	(8.000)
Maquinário		(10.000)	(4.000)	(4.000)	(4.000)	(4.000)
Benfeitorias		(5.000)	(4.000)	(4.000)	(4.000)	(4.000)
<b>Total</b>	<b>(5.000)</b>	<b>(20.000)</b>	<b>(16.000)</b>	<b>(16.000)</b>	<b>(16.000)</b>	<b>(16.000)</b>

## Impactos regulatórios

O plano de recuperação considera que não haverá impactos regulatórios relevantes afetando seu resultado ou endividamento a partir de 2023. Segundo os administradores da NOMA não há evidências de alterações relevantes no futuro próximo.

## Vendas de ativos não essenciais

O plano de recuperação não considera entradas de caixa pela venda de ativos. Em princípio, não há ativos não essenciais no patrimônio da empresa. Segundo os administradores da NOMA, essa hipótese de levantamento de caixa não é descartada e será adotada ao longo dos anos em momentos oportunos, se houver. Essa é uma postura conservadora do plano de recuperação.





2023-014  
27/01/2023

## Projeção de resultados e geração de caixa

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Receita bruta	309.966	398.839	634.726	391.736	783.288	898.656	1.012.368	1.032.516	1.072.260	1.072.260
( - ) Imposto s/ vendas	(57.675)	(68.501)	(113.830)	(62.781)	(163.707)	(187.819)	(211.585)	(215.796)	(224.102)	(224.102)
Receita líquida	252.292	330.337	520.895	328.955	619.581	710.837	800.783	816.720	848.158	848.158
(-) Custos das Vendas	(201.173)	(277.672)	(473.003)	(339.736)	(552.589)	(631.358)	(709.359)	(723.937)	(751.315)	(751.635)
Lucro bruto	51.118	52.665	47.892	(10.781)	66.991	79.479	91.424	92.783	96.843	96.523
Despesas operacionais	(19.359)	(27.355)	(34.074)	(40.333)	(30.002)	(37.359)	(37.826)	(37.909)	(38.072)	(38.072)
Lucro operacional	31.760	25.310	13.818	(51.113)	36.989	42.120	53.598	54.874	58.771	58.451
Reconhecimento intempestivo de despesas recuperadas			6.048	20.714						
Resultado financeiro	(21.751)	(21.461)	(17.693)	(31.352)	(30.381)	(27.176)	(25.023)	(34.902)	(31.309)	(25.282)
Lucro antes do IR e CSLL	10.009	3.849	2.174	(61.751)	6.609	14.945	28.575	19.972	27.462	33.168
Imposto de renda e contribuição social	(1.854)	(32)	(220)	20.517	(1.573)	(3.557)	(6.801)	(4.753)	(6.536)	(7.894)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>8.154</b>	<b>3.817</b>	<b>1.954</b>	<b>(41.234)</b>	<b>5.036</b>	<b>11.388</b>	<b>21.774</b>	<b>15.219</b>	<b>20.926</b>	<b>25.274</b>
Depreciação e amortização	9.056	8.757	7.754	6.365	6.054	6.292	6.655	6.975	7.295	7.615
Resultados de natureza financeira	16	885	(8.390)	(5.862)	30.381	27.176	25.023	34.902	31.309	25.282
Movimentação de provisões sem efeito no caixa	(764)	(170)	(722)							
Lucro líquido ajustado, antes dos juros e das depreciações	16.462	13.288	596	(40.730)	41.470	44.855	53.452	57.096	59.530	58.172
Caixa aplicado no giro das atividades operacionais	(39.783)	(44.213)	(101.391)	25.071	(22.243)	(13.517)	(16.165)	(14.343)	(9.899)	(6.315)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(9.677)	(12.570)	(21.944)	(2.262)	(5.000)	(20.000)	(16.000)	(16.000)	(16.000)	(16.000)
Caixa líquido das atividades de financiamento	33.073	44.154	125.257	14.857						
<b>Caixa líquido gerado pelas operações ordinárias</b>	<b>75</b>	<b>659</b>	<b>2.518</b>	<b>(3.064)</b>	<b>14.228</b>	<b>11.338</b>	<b>21.287</b>	<b>26.753</b>	<b>33.631</b>	<b>35.856</b>

## Análise do EBITDA

O EBITDA foi conservadoramente estimado no plano de recuperação, sempre inferior a 7% da receita líquida, abaixo da média histórica conhecida de outros fabricantes de implementos rodoviários, que foi algo entre 10,8% – conforme relatório institucional da Randon pela Apresentação Institucional 4T2019 | 2019 – e 21,8% – conforme dados da Facchini publicados no site <https://publicacoes.estadao.com.br/empresasmais/empresa/facchini/>.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Margem EBITDA / Receita líquida	12,59%	7,66%	2,65%	-15,54%	5,97%	5,93%	6,69%	6,72%	6,93%	6,89%



## Quitação do endividamento histórico

O plano de recuperação é, evidentemente, muito sensível à previsão de amortização do endividamento acumulado até 2022, assim como a conclusão deste laudo. No plano de recuperação, os pagamentos aos credores assumem as seguintes condições gerais:

- Tributos não são renegociados na recuperação judicial. Os montantes já incluídos em programas especiais de parcelamento, continuam sem outros benefícios. Os ainda em aberto serão quitados de forma parcelada com multas e juros ordinários.
- Funcionários em atraso serão pagos em 12 parcelas com 40% de deságio e com acréscimo de juros IPCA.
- Bancos, fornecedores, clientes e outros, quando colaboradores serão pagos em 180 parcelas após carência de 36 meses e sem deságio. Quando irrisignados serão pagos nas mesmas condições mas com 85% de deságio. As parcelas serão acrescidas de juros equivalentes à TR+2%.
- Débitos de credores específicos, extraconcursais, serão pagos em 120 parcelas, após carência de 24 meses e com acréscimo de juros CDI.

### EFEITOS DA QUITAÇÃO DOS DÉBITOS ACUMULADOS NOS DE CAIXA A PARTIR DE 2023

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Saldo de caixa inicial do período	1.136	8.504	6.829	13.428	2.859	818
Caixa líquido gerado pelas operações ordinárias	14.228	11.338	21.287	26.753	33.631	35.856
Desembolso com débitos tributários em aberto quitados em parcelamentos ordinários		(2.116)	(3.828)	(3.601)	(3.375)	(3.149)
Desembolso com débitos tributários já parcelados com benefícios	(6.861)	(5.937)	(1.639)	(375)	(179)	(112)
Débitos renegociados na recuperação judicial pelas condições do plano		(4.960)	(9.221)	(33.345)	(32.118)	(30.891)
<b>Saldo de caixa final do período</b>	<b>8.504</b>	<b>6.829</b>	<b>13.428</b>	<b>2.859</b>	<b>818</b>	<b>2.524</b>

## Referências macroeconômicas

Na época de preparo do plano de recuperação judicial, estas são as tabelas de taxas de taxas de juros que se tem conhecimento, extraídas de relatórios de estimativas do Banco Central do Brasil até 2025 e repetidas a partir de 2026.

### TAXAS UTILIZADAS PARA AS PROJEÇÕES DE JUROS

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Selic	12,25%	9,25%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
CDI	12,25%	9,25%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
IPCA	5,36%	3,70%	3,30%	3,30%	3,30%	3,30%
TR	2,51%	2,51%	2,51%	2,51%	2,51%	2,51%

