

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Blutrafos



Blutrafos | Muito mais que energia.

Sumário

1. Considerações iniciais	6
2. Sobre a empresa	7
3. Relevância Socioeconômica.....	10
4. Estrutura Organizacional.....	12
4.1 Estrutura Física	15
4.1.1 Industrial.....	16
4.1.2 Administrativo.....	16
4.2 Estrutura Comercial.....	18
4.3 Capacidade Produtiva.....	19
4.4 Produtos Comercializados.....	21
4.4.1 Transformadores à seco de baixa tensão	21
4.4.2 Transformadores de distribuição a óleo.....	22
4.4.3 Transformadores PadMounted.....	22
4.4.4 Transformadores de média tensão a seco	23
4.4.5 Transformadores de Força.....	23
4.4.6 Painéis Elétricos	24
5. Participação no Mercado.....	24
6. Causas Justificadoras – Crise Econômica-Financeira	26
6.1 Objetivos da Recuperação Judicial.....	26
6.2 Motivos para o Pedido de Recuperação Judicial.....	27
7. Diagnóstico da situação atual.....	30
7.1 Diagnóstico Preliminar	30
7.2 Governança Corporativa.....	31
7.3 Análise SWOT	32
8. Informações Mercadológicas.....	33
8.1 O Cenário Atual do Mercado de Energia Elétrica.....	33
8.2 Alguns dados sobre o Mercado atual de Energia Elétrica	36
8.3 O Mercado de Distribuição de Energia Elétrica	36
8.3 Fatores que influenciam a decisão de compra e/ou especificação de produtos (notas de 0 a 10, sendo 0=nada importante e 10=muito importante).....	47
9. Plano de reestruturação	50

9.1 Meios de Recuperação - Formato do Atingimento dos Objetivos.....	50
9.2 Projeções Econômico-Financeiras.....	55
9.3 Proposta de Pagamento	59
9.3.1 Classe I – Credores Trabalhistas.....	59
9.3.1 Classe II – Credores com garantia real.....	60
9.3.4 Condições de tratamento dos créditos quirografários, com privilégio especial, com privilégio geral ou subordinados.....	64
9.3.5 Classe III – Credor colaborativo.....	65
10. Do saneamento dos débitos tributários.....	67
10.1 Dos Tributos Federais.....	69
10.2 Dos Tributos Estaduais.....	69
10.3 Dos Tributos Municipais	71
11. Ações Judiciais – Novação dos créditos	71
12. Considerações Finais	71

DEFINIÇÕES

Os termos e expressões abaixo relacionados deverão ser compreendidos estritamente conforme aqui indicado. As designações contidas entre parênteses deverão ser tidas por sinônimos das expressões que as antecedem.

Assembleia Geral de Credores (AGC): Assembleia formada nos termos e para as finalidades específicas do art. 35 e seguintes da Lei 11.101/05, composta pelo credores relacionados no art. 41 da LRF (titulares de créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho; titulares de créditos com garantia real; titulares de créditos quirografários, com privilégio especial, com privilégio geral ou subordinados).

CC: Lei nº 10.406/02 – Código Civil.

Classe I: credores titulares de créditos definidos no art. 41, I, da LRF.

Classe II: credores titulares de créditos definidos no art. 41, II, da LRF.

Classe III: credores titulares de créditos definidos no art. 41, III, LRF.

Credores Sujeitos: Nos termos do art. 49 da Lei 11.101/05, são todos os créditos existentes na data do pedido, ainda que não vencidos, excluídos os créditos definidos como extraconcursais, os créditos fiscais e aqueles indicados no art. 49, §§ 3º e 4º da LRF.

Credores Extraconcursais: Credores que se enquadrem na definição do art. 67 c/c art. 84 da LRF e que, em princípio, não se sujeitam aos efeitos da Recuperação Judicial e do Plano de Recuperação.

Credores Não Sujeitos: Credores que se enquadrem na definição do art. 49, §§ 3º e 4º, bem como na definição do art. 67 c/c art. 84 da LRF, os quais, em princípio, não se sujeitam aos efeitos da Recuperação Judicial e do Plano de Recuperação.

Deferimento do processamento: Decisão proferida pelo Juízo da 1ª Vara Cível de Blumenau/SC na data de 14 de novembro de 2013, deferindo o processamento da recuperação judicial nos termos do art. 52 da Lei 11.101/05.

Juízo da Recuperação: Juízo da 1ª Vara Cível da Comarca de Blumenau/SC.

LRF: Lei nº 11.101/05 – Lei de Recuperação de Empresas e Falências.

Plano de Recuperação (Plano): Plano apresentado pela recuperanda na forma e nos termos do art. 53 da LRF, no qual são expostos os meios de recuperação a serem adotados e as condições de pagamento dos Credores Sujeitos.

Recuperanda: Sociedade autora da ação de recuperação judicial nº 008.13.022845-9, da 1ª Vara Cível de Blumenau/SC, e que apresenta o Plano de Recuperação, leia-se, Blutrafos Blumenau Transformadores Ltda.

Relação de Credores: Compreende-se como Relação de Credores para as projeções estabelecidas no presente Plano a relação de credores a que alude o art. 7º, § 2º, LRF, até que o Quadro Geral de Credores seja consolidado ou, até que seja este homologado pelo Juízo na forma do art. 18 da Lei 11.101/05 do mesmo diploma legal.

Quadro Geral de Credores (QGC): Quadro ou relação de credores consolidado e homologado na forma do art. 18 da Lei 11.101/05.

1. Considerações iniciais

Em função das dificuldades narradas na petição inicial a sociedade ingressou, em 01 de outubro de 2013, com o Pedido da Recuperação Judicial.

O processo foi distribuído na 1ª Vara Cível do Foro da Comarca de Blumenau/SC, tramitando sob o nº 008.13.022845-9.

Atendidos todos os pressupostos da Lei 11.101/05 (LRF), art. 48 e 51, obteve-se em 14 de novembro de 2013 o deferimento do processamento da recuperação judicial.

Foi nomeado Administrador Judicial, para exercer as atribuições especificadas no art. 22, I e II, da LRF, o advogado Gilson Amilton Sgrott, que aceitou o encargo e firmou o respectivo compromisso.

A decisão que deferiu o processamento da recuperação judicial foi publicada em Edital no dia 25 de novembro de 2013.

Nos termos do disposto no art. 53 da LRF, as devedoras têm o prazo de 60 (sessenta) dias para apresentar o plano de recuperação, contado da publicação da decisão que deferiu o processamento do pedido. O termo final para apresentação definitiva do plano de recuperação judicial em juízo, nestas circunstâncias é o dia 24 de janeiro de 2014.

Cumpriram-se, nesse período entre o deferimento do processamento da Recuperação Judicial e a apresentação do Plano, todas as exigências lançadas na decisão que deferiu o processamento da Recuperação Judicial e as demais presentes na LRF.

O referido interstício (entre o deferimento do processamento e a apresentação do Plano) veio e ainda vem sendo utilizado para negociação com os credores em busca de mecanismos para preservação da atividade empresária e composição do passivo.

Efetuadas estas considerações introdutórias, traz-se ao conhecimento deste juízo o presente Plano, que a seguir será pormenorizado.

2. Sobre a empresa

A empresa iniciou suas atividades no ano de 1989 em uma área de 80m², produzindo transformadores de baixa tensão, quais são utilizados no mercado industrial e de infra-estrutura. Devido ao crescimento da demanda nesta linha, no ano de 1991 mudou-se para uma área de 200m².

O ano de 1996 foi marcado pelo início da produção de transformadores de média tensão à seco. Atualmente, ocupa a principal posição dos produtos comercializados pela empresa e é utilizado em empreendimentos dos seguintes mercados: industrial, construção civil, infra-estrutura, geração, transmissão e distribuição de energia elétrica, onde as edificações necessitem que o

equipamento permaneça no interior do empreendimento. A produção destes transformadores necessitava de mais espaço físico e neste mesmo ano a empresa transferiu-se para um parque fabril de 1.000m², possibilitando a melhoria na operação e a qualidade de ambiente de trabalho.

Os 10 (dez) anos seguintes foram utilizados para o aperfeiçoamento da linha de média tensão à seco e a continuidade da linha de baixa tensão. Neste mesmo período notou-se a expansão da concorrência e do mercado no que tange à linha de média tensão à seco.

Diante desta expansão, no ano de 2007 a empresa adquiriu uma área de 40.000m² no distrito industrial da cidade e iniciou a construção de 10.000m² entre parque fabril e setor administrativo. A construção foi financiada, além dos recursos próprios adquiridos ao longo dos 10 (dez) últimos anos, através de uma linha de crédito do BRDE (Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul).

Após a conclusão da construção, a visão empreendedora dos sócios, bem como a acentuada demanda de mercado, possibilitou o início da produção de transformadores de média tensão à óleo. E foi no ano de 2009 que a empresa iniciou a produção, gerando novos empregos e aumentando a participação dos seus produtos no mercado.

Com o ingresso na linha de transformadores à óleo, a empresa aumentou a sua visibilidade no mercado e surgiu a oportunidade de iniciar a produção de transformadores de força, quais são utilizados no abastecimento de energia de subestações, principalmente para o Poder Público. Para que a empresa pudesse atender a esta nova demanda, foram necessários mais investimentos na ampliação do parque fabril – passando a construção de 10.000m² para 14.000m² – e aquisição de máquinas e equipamentos. Paralelamente aos investimentos, houve a necessidade de contratação de mais mão de obra para operar nesta nova linha. Neste momento, apesar de satisfatório pela ampliação

da empresa, iniciou o estrangulamento de caixa, qual será pormenorizado posteriormente.

Ainda que a empresa oferecesse todos esses produtos (baixa tensão, média à seco, médio à óleo e transformador de força) faltava-lhe a linha de painéis para que pudesse fornecer a solução *Turn Key* (pacote de todos os equipamentos elétricos desenvolvido de acordo com as necessidades do cliente).

Entre os anos de 2010 e 2011 a empresa realizou mais um investimento em aquisição de máquinas e contratação de funcionários especializados para iniciar a produção da linha de painéis, que são empregados no controle, proteção e distribuição do sistema elétrico. Com este investimento, a empresa passou a concorrer diretamente com grandes concorrentes do mercado energético, conforme abaixo:



Apesar de o assunto ser abordado adiante, cabe ressaltar que durante o último investimento a BLUTRAFOS se encontrava com sérias dificuldades financeiras. No entanto, como mencionado na petição inicial, devido à falta de assessoria adequada na gestão financeira, o que não é a especialidade dos sócios, a atual crise encontrava-se camuflada dentre os investimentos, empréstimos, aumento de faturamento, novas linhas de créditos, entre outros fatores relacionados ao dia-a-dia da empresa.

Por fim, vale destacar que a recuperanda conta hoje com cerca de 250 (duzentos e cinquenta) funcionários ativos.

3. Relevância Socioeconômica

Segundo o art. 47 da LRF:

***Art. 47.** A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.*

Indo ao encontro do art. 47 da LRF, a BLUTRAFOS sempre foi uma empresa com grande importância para a economia do município de Blumenau, pois possui em seu quadro funcional cerca de 250 colaboradores diretos e mais de 50 colaboradores indiretos, beneficiando a mais de 500 pessoas, incluindo os dependentes destes. É neste cenário que a empresa pretende continuar figurando.

Ainda, aos funcionários são oferecidos os benefícios: vale transporte, 50% do pagamento do plano de saúde com a possibilidade de inclusão dos dependentes, convênio odontológico, refeitório para alimentação dos colaboradores e convênio com o SESI na parte de educação de jovem e adultos (EJA), qual a empresa disponibiliza sua dependência física para que os estudantes possam praticar o estudo, inclusive pessoas que não trabalham na empresa.

Por fim, mas não menos importante, a empresa colabora com dois projetos sociais na região, sendo: 1) **CERENE** (Centro de Recuperação Nova Esperança); e 2) **CODEIC** (Conselho de Desenvolvimento da Itoupava Central).

O primeiro atua desde 1989 no tratamento e reabilitação de dependentes químicos (álcool e outras drogas), com uma visão do ser humano completo. Os programas oferecidos têm como foco as mudanças comportamentais e a qualidade de vida dos dependentes e seus familiares, através da assistência aos recuperandos com acompanhamento médico, laborterapia, atividades de lazer, esportivas, educacionais, palestras, terapia em grupo, terapia individual, aconselhamentos e a espiritualidade com base na Palavra de Deus. Mais informações sobre o projeto podem ser acessadas através do site <http://www.cerene.org.br>.

O segundo trata do desenvolvimento de infraestrutura do bairro Itoupava Central e bairros próximos. De acordo com sua página de relacionamento:

O Conselho de Desenvolvimento da Itoupava Central (CODEIC) - foi fundado em 29 de novembro de 2005, nas dependências do clube de Caça e Tiro Ribeirão Itoupava de Blumenau.

O CODEIC é uma associação de duração indeterminada. Seu caráter é representativo, cultural, educativo, social e sem fins lucrativos nem religiosos ou político-partidários.

- Nossos objetivos principais são promover e empenhar-se pelo bem comum, buscando reivindicações de melhorias junto às instituições públicas e privadas para promover o desenvolvimento da comunidade de sua abrangência. Nossos fundadores são empresários, comerciantes, prestadores de serviços e autônomos da região das itoupavas. Atualmente contamos com cerca

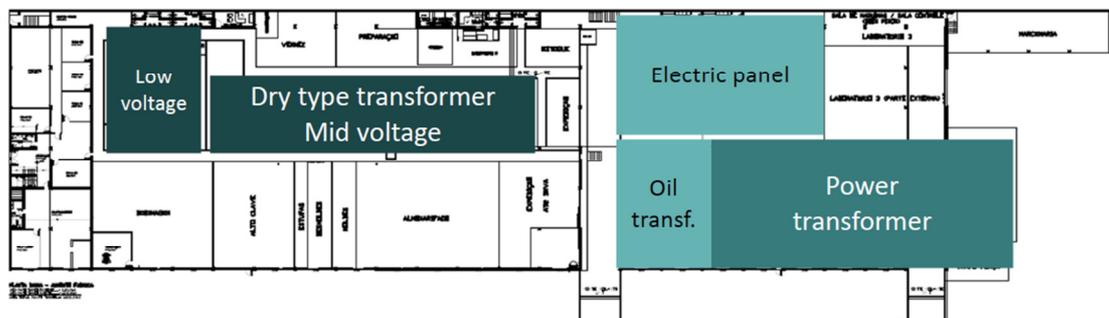
de 85 associados que apoiam a entidade em seus propósitos.¹

4. Estrutura Organizacional

A Blutrafos Blumenau Transformadores Ltda. é formada por capital 100% nacional. Possui sede administrativa e industrial, própria, na cidade de Blumenau/SC e um escritório comercial locado na cidade de São Paulo/SP, onde alavanca negócios para a empresa.

Blumenau/SC é considerada um polo produtor de transformadores, onde abriga outras empresas do mesmo setor. Oferece infraestrutura suficiente para atender este mercado, pois abrange diversas empresas diretamente ligadas à atividade da recuperanda.

Sua área total de 40.000m², sendo 14.000m² de construção, oferece respaldo para fabricação dos equipamentos com qualidade aos clientes e segurança aos trabalhadores.



Planta Industrial

A segurança dos trabalhadores é um dos princípios básicos respeitados pela empresa. Entende-se que a qualidade dos produtos está diretamente ligada à qualidade de ambiente de trabalho oferecida aos seus colaboradores. Portanto, a aplicação da NR6 (Norma Regulamentadora 6), tratada no capítulo V, título III da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), cujo principal foco é a utilização

¹<https://www.facebook.com/codeic.conselhodesenvolvimentoitoupavacentral>

dos EPIs (Equipamento de Proteção Individual) é seguida rigorosamente nas dependências onde oferece risco ao trabalhador. O texto dado pela Portaria SIT n.º 25, de 15 de outubro de 2001 diz:



Para os fins de aplicação desta NR, considera-se Equipamento de Proteção Individual (EPI) todo dispositivo de uso individual, de fabricação nacional ou estrangeira, destinado a proteger a saúde e a integridade física do trabalhador e que possua enfim o Certificado de Aprovação (CA), pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). A empresa é obrigada a fornecer aos empregados gratuitamente. (CLT - artigo 166 inciso 6.3 subitem A - Artigo 167 inciso 6.2).

Dentre suas prioridades, há uma forte cultura interna quanto à qualidade do produto. Para tanto, é disseminada a seguinte “Política de Qualidade” e “Compromisso”:

Política da Qualidade

Fabricar produtos que satisfaçam as necessidades de nossos clientes, visando à melhoria contínua.

Compromisso

Nossos profissionais acompanham o passo a passo de cada processo envolvido na fabricação dos transformadores. Tudo para garantir que eles deixem a indústria mais do que prontos para funcionar: prontos para satisfazer totalmente as necessidades de nossos clientes.

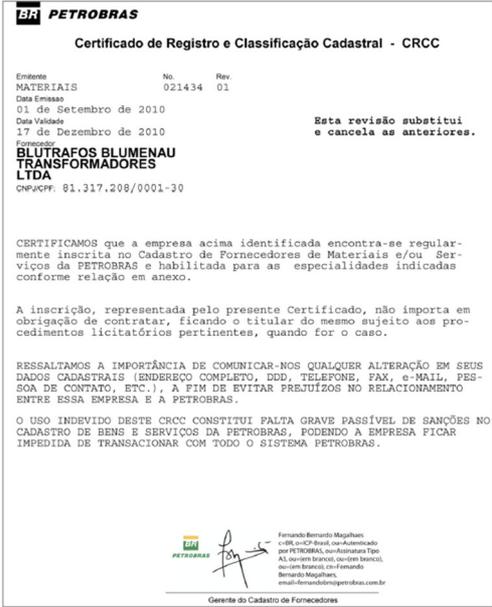
Para ratificar a questão do profissionalismo, bem como a qualidade dos produtos fabricados, no ano de 2006 a empresa foi certificada pelo instituto Bureau Veritas nas normas ISO 9001:2008. No ano de 2013 a empresa obteve a renovação do certificado, qual foi certificada a qualidade também da linha de “Transformadores de Força e de Painéis e Cubículos Elétricos de Baixa e Média Tensão”.

O Bureau Veritas é o segundo maior grupo do mundo em avaliação da conformidade e certificação nas áreas da qualidade, saúde e segurança, ambiente e responsabilidade social (QSMS) e líder mundial em serviços de QSMS, exceto inspeção de matérias-primas. Reconhecido e acreditado pelas principais organizações nacionais e internacionais, o Bureau Veritas está presente em 140 países através de uma rede de 900 escritórios e laboratórios.



Assim como mencionado na petição inicial, a BLUTRAFOS está habilitada e cadastrada para fornecer seus produtos em todas as concessionárias brasileiras. Também está homologada no ONIP – Organização Nacional das Indústrias de Petróleo e na Petrobrás, conforme consta o documento abaixo:

Por fim, há de ressaltar o reconhecimento recebido por alguns de seus clientes:



coelce

ATESTADO DE FORNECIMENTO E CAPACIDADE TÉCNICA

Prezados Senhores,

Atestamos que a **BLUTRAFOS - BLUMENAU TRANSFORMADORES LTDA** situada a rua Rua Frederico Jensen, 2.300 - Itoupavazinha Blumenau/SC, inscrita no CNPJ **81.317.208/0001-30**, está inscrita no Cadastro de Fornecedoros da COMPANHIA ENERGETICA DO CEARÁ, tendo demonstrado idoneidade técnica e comercial, no fornecimento dos seguintes produtos:

PEDIDO	MATERIAL	QUANT
4700155054	TRAF0,3F,150KVA,13,8KV/380-220VA SEC	1
4700155353	TRAF0,3F,750KVA-A SECO	2
4700155724	TRAF0,3F,A SECO,112,5KVA,13,8KV/380-2	1
4700156369	TRAF0,3F, 75KVA,13,8KV/380-220VA SE	1
4700157666	TRAF0,3F,A SECO,75 KVA,13,8KV/380-220	1

Fortaleza, 14 de janeiro de 2010.

[Assinatura]
Responsável Coelce


 Companhia Energética do Ceará
 Avenida Barão de Studart, 2917 | Bairro Avenida | CEP: 60120-900
 Fortaleza CE Brasil | Fone: 55 85 3216 1142 | Fax: 55 85 3216 4025
 www.coelce.com.br



ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA

Atestamos, para os devidos fins que se fizerem necessários, que a empresa **BLUTRAFOS - Blumenau Transformadores Ltda**, estabelecida na Rua Frederico Jensen nº 2300 em Blumenau - SC, Inscrição Estadual nº 251.848.051 e CNPJ nº 81.317.208/0001-30, forneceu o(s) seguinte(s) equipamento(s) abaixo relacionado(s):

Item	Qtd.	Descrição	Data de Entrega
01	02	Transformador trifásico, encapsulado em resina epóxi sob alto vácuo, classe 15kV, potência nominal 750kVA, frequência 60Hz, tensão primária 13,8kV, ligação triângulo, tensão secundária 220/127V, ligação estrela com neutro, derivações 13,8/13,2/12,6/12,0/11,4kV com neutro grau de proteção IP-00.	25/09/2009

Informamos também que o fornecimento atendeu todas as normas e especificações técnicas aplicáveis e condições comerciais pactuadas, apresentando funcionamento compatível com a aplicação e desempenho satisfatório.

Porto Alegre, 27 de Janeiro de 2010.

[Assinatura]
Assinatura
PEPSICO DO BRASIL LTDA.

4.1 Estrutura Física

No interior do parque fabril encontram-se os setores de bobinagem, corte de aço-silício, montagem de parte ativa e montagem final, encapsulamento, inspeção, laboratório, manutenção. Na área administrativa a empresa conta com os setores financeiro, contábil, recursos humanos, vendas e engenharia de projetos. Ainda, conta com consultorias especializadas nas áreas administrativas, vendas e industrial.



4.1.1 Industrial



4.1.2 Administrativo



Compras



Financeiro



Contabilidade



RH

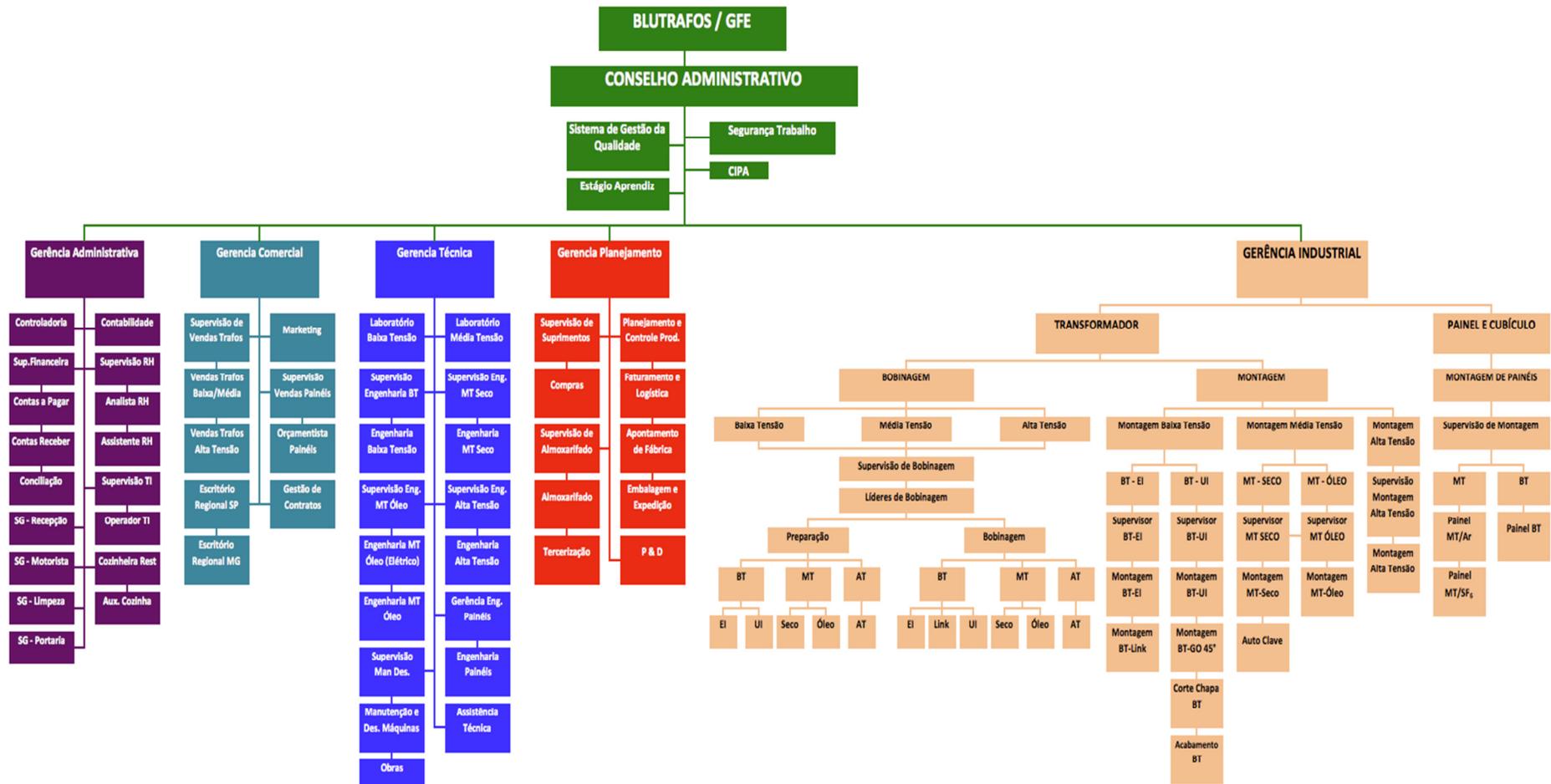


PCP



Engenharia

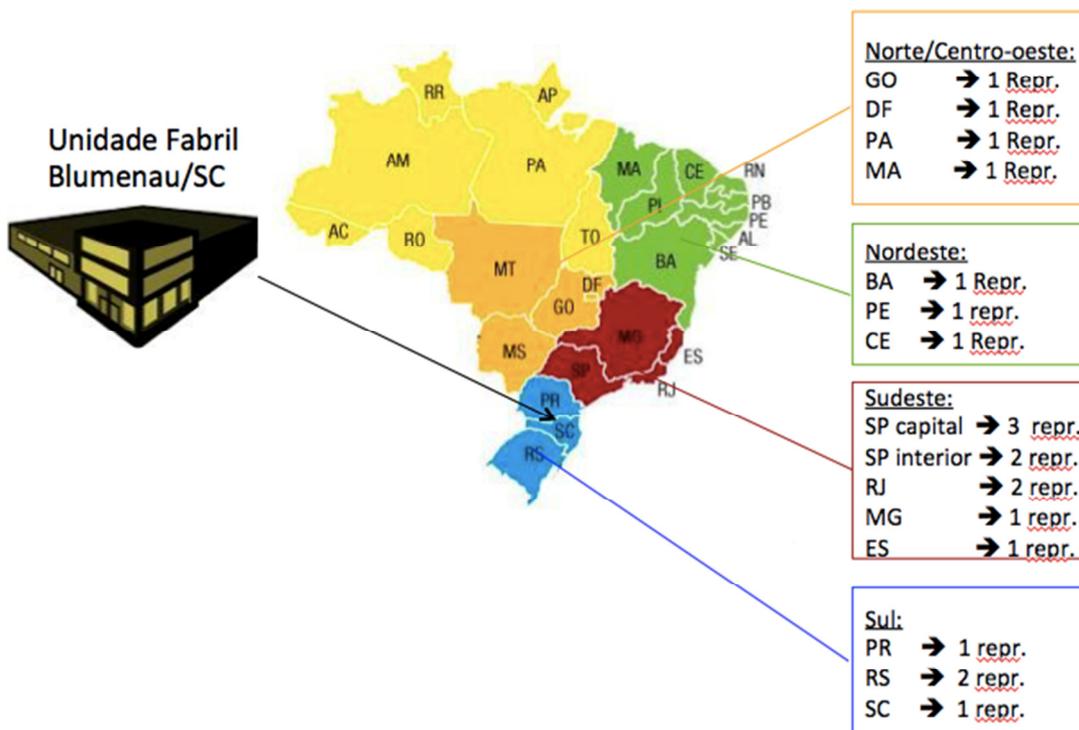
A quantificação de colaboradores e suas respectivas funções, dentro de sua estrutura operacional, podem ser visualizadas pelo organograma a seguir:



4.2 Estrutura Comercial

Além da estrutura administrativa e industrial, localizada na região de Blumenau/SC, a empresa conta com uma estrutura externa de representantes comerciais. A matriz realiza a produção, a venda direta e também através de seus 20 representantes com atuação em todos os centros de negócios no território nacional e também na América Latina, sendo eles tecnicamente qualificados para apresentar as diversas soluções oferecidas pela empresa.

Abaixo, demonstração das áreas de atuação dos representantes comerciais:



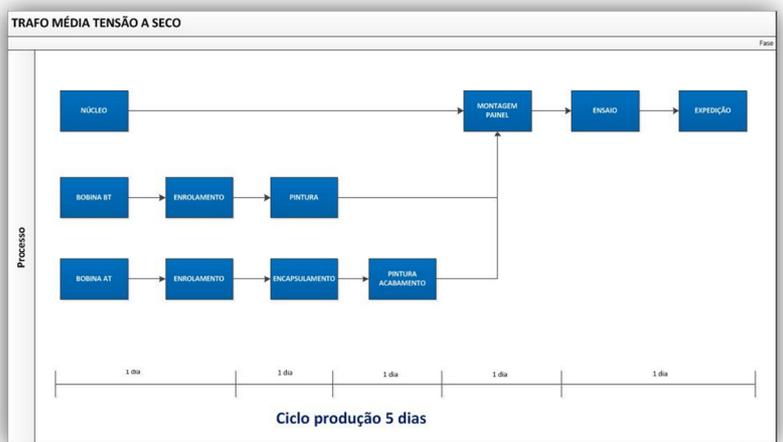
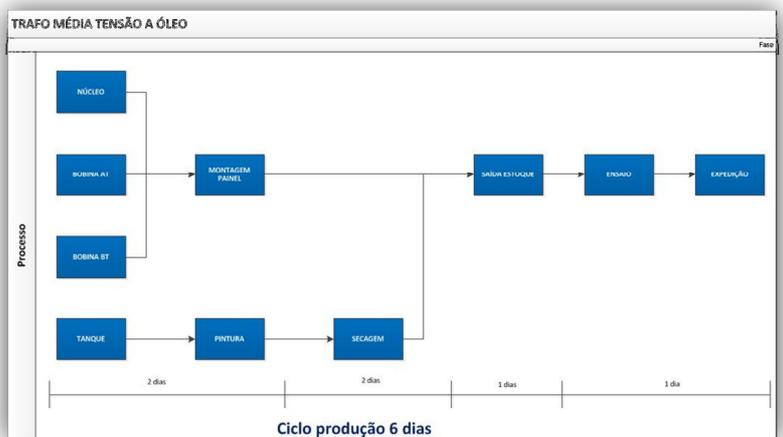
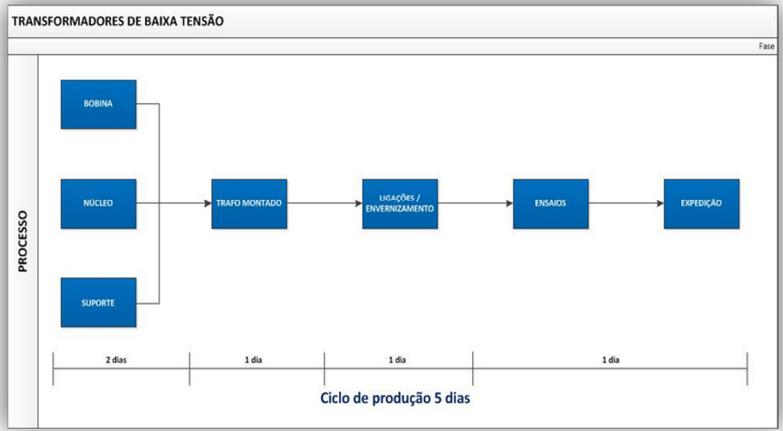
4.3 Capacidade Produtiva

Com a atual estrutura física e funcionários ativos, a empresa possui a seguinte capacidade produtiva:

Transformadores de Força	→ Até 50 MVA/138kV	→ 60 unidades por ano
Transformadores a seco	→ Até 15 MVA/36 kV	→ 1.440 unidades por ano
	→ Baixa tensão	→ 120.000 unidades por ano
	→ TC/TP	→ 6.000 unidades por ano
Transformadores a óleo	→ Até 500 kVA / 36 kV	→ 960 unidades por ano
	→ Até 5 MVA / 36 kV	→ 480 unidades por ano
	→ Pad mounted	→ 240 unidades por ano

A produção está diretamente ligada às vendas. Como se tratam de produtos, muitas vezes exclusivos, é necessário que haja o pedido de vendas e a aprovação do desenho técnico para por parte do cliente para dar-se início à produção, ou seja, trata-se de equipamentos sob encomenda.

O ciclo de produção de cada linha pode ser melhor compreendido nas figuras abaixo:



4.4 Produtos Comercializados

A BLUTRAFOS fornece equipamentos para diversos segmentos de mercado: Industrial (alimentos, mineração, siderúrgica, naval, química, petroquímica, papel e celulose, cimento, bens de consumo, base, farmacêutica, automobilística, entre outras).

Geração (PCH's, hidroelétricas, térmicas e eólicas), Transmissão (subestações) e Distribuição de Energia (concessionárias); Infraestrutura (portos, aeroportos, túneis, viadutos, rodovias automatizadas, hospitais, telecomunicações, forças armadas), Construção Civil (shopping centers, condomínios comerciais e residenciais), além das maiores instaladoras e engenharias do País.

4.4.1 Transformadores à seco de baixa tensão

- Potência: até 10MVA;
- Grau de proteção: IP00 a IP65;
- Classes de tensão: 0,6kV e 1,2kV;
- Classes de temperatura: A,B,F e H;
- Núcleo de silício com montagem "step-lap";
- Praticamente isentos de Manutenção;
- Atendem as normas NBR10295, NBR 5356, NBR 8013 e IEC 60076-11;
- Podendo ser fornecido com kit de ventilação forçada, relê de sobrecorrente, para-raios, TC de neutro e franges de acoplamento.



4.4.2 Transformadores de distribuição a óleo

- Atendem as normas ABNT;
- Classes de Tensão: 7,2kV, 15kV , 24,2kV e 36,2kV;
- Núcleo de silício com montagem "step-lap";
- Óleo mineral ou vegetal;
- Potência: até 5MVA.



4.4.3 Transformadores PadMounted

- Normas aplicáveis; ABNT - NBR 5356;
- Líquido isolante: Óleo mineral;
- Número de fases: 3;
- Enrolamentos: Primário (AT) e Secundário (BT) em cobre ou alumínio;
- Potências: 75, 150, 225, 300, 500, 750, 1000kVA;
- Primário (AT): 13,8 / 13,2 / 12,6 / 12 / 11,4kV;
- Secundário (BT): 220/127V ou 380/220.



4.4.4 Transformadores de média tensão a seco

- Potência: até 20 MVA;
- Grau de Proteção: IP00 a IP65;
- Encapsulados em resina epóxi a vácuo;
- Classes de Tensão: até 36,2kV;
- Classes de Temperatura: A; B; F e H;
- Núcleo em Aço Silício STEP LAP.



4.4.5 Transformadores de Força

- Potência: até 50 MVA;
- Classes de Tensão: até 145kV;
- Com comutador de derivação sem Tensão;
- Com comutador de derivação em Carga (Interno);
- Com comutador de derivação em Carga (Externo).



4.4.6 Painéis Elétricos



5. Participação no Mercado

Devido à alta qualidade dos produtos e serviços da BLUTRAFOS, mesmo diante de todas as dificuldades, especialmente as de ordem financeira, a demanda por seus serviços é notória e precisa ser explorada, sendo certo que o fluxo financeiro gerido de forma ordenada normalizará o ciclo produtivo, obedecendo a todos os prazos estabelecidos e contratados.

Os produtos da BLUTRAFOS atendem principalmente aos empreiteiros e as grandes empresas vencedoras de licitações e responsáveis por grandes obras, as quais muitas vezes precisam terceirizar esta etapa para atender e cumprir suas metas.

Dentre os principais clientes da BLUTRAFOS estão empresas como: Weg Equipamentos Elétricos S/A, CP Eletrônica S/A, Thyssenkrupp Elevadores S/A, Andrade Gutierrez, Odebrecht entre outros. Ainda, sua atuação abrange

clientes, tidos como consumidores finais, como: C&A Modas Ltda, Totvs S/A, Lojas Renner S/A, dentre outros tantos.

Algumas obras quais a BLUTRAFOS possui participação no fornecimento do transformadores:



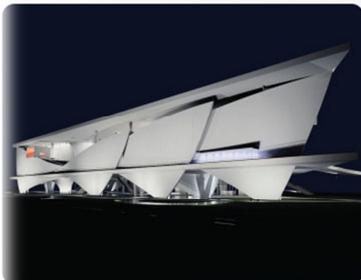
Blumenau Norte Shopping



Tramontina



Universidade Luterana do Brasil
University Luterana do Brasil
Universidad Luterana do Brasil



Cidade da Música



SBT



ETESCO a serviço da Petrobrás
ETESCO at Petrobrás' services
ETESCO al servicio de Petrobrás



Brisa Barra Hotel



Museu da Arte Moderna
Arte Moderna Museum
Museo de Arte Moderna



Havan



Intelbras



Porto de Itapoá
Itapoá Port
Puerto de Itapoá



Hospital Esperança
Esperança Hospital

Para a retomada dos níveis de participação de mercado anteriores ao período de sua crise, a BLUTRAFOS desenvolveu um planejamento visando o incremento de suas vendas, em parceria com empresa do ramo financeiro a fim de fomentar sua produção, garantindo o ciclo produtivo e, conseqüentemente, os prazos contratados para a efetiva entrega dos pedidos, o que já vem sendo implementado desde o início do segundo semestre de 2012.

Este planejamento visa um crescimento anual não inferior a 2%, sendo a média do crescimento do PIB Brasileiro, conforme Relatório de Mercado – FOCUS, de 06/12/13, elaborado pelo Banco Central do Brasil que prevê, para 2013, um crescimento do PIB na ordem de 2,1%. Além disso, o crescimento da produção industrial para 2014, prevista no mesmo relatório, é de 2,2%. Os detalhes deste plano serão apresentados adiante.

6. Causas Justificadoras – Crise Econômica-Financeira

6.1 Objetivos da Recuperação Judicial

Um dos objetivos mais simples de serem identificados com a Lei nº 11.101/2005 é a continuidade da atividade empresarial. A recuperação da empresa em crise se faz necessária para que este ente volte a ser um elemento de geração de riquezas.

Com o processamento do pedido de recuperação judicial em conjunto com a almejada aprovação do presente plano, a BLUTRAFOS busca a **liquidação da totalidade do seu passivo trabalhista, operacional e financeiro**, além da liquidação parcial do seu passivo fiscal (com o equacionamento no tempo do passivo fiscal remanescente) e a **restauração do crédito empresarial**, através principalmente do implemento das vendas, melhores condições de compra, contornadas por uma gestão altamente profissional.

Mais do que simplesmente quitar seus débitos perante seus credores, a BLUTRAFOS busca a restauração de seu bom nome dentro do mercado e de seu ramo de atuação, através de uma nova dinâmica no seu modo de operar.

6.2 Motivos para o Pedido de Recuperação Judicial

Conforme já explanado por ocasião da petição inicial do pedido de recuperação judicial, a origem do passivo foi marcada principalmente por três eventos: investimento na ampliação fabril, inadimplência por parte de clientes e imobilização do capital de giro.

Até o ano de 2010 a empresa mantinha completa equalização e administração de seu passivo e operava dentro de um cenário de normalidade. Após o investimento na ampliação do parque fabril, visando à produção de transformadores de força, grandes projetos foram iniciados para atender a demanda, fato que ocasionou o aumento da necessidade de compra de matérias-primas. Tal aumento elevou a necessidade de capital de giro a patamares além do suportado pelo fluxo de caixa, que vinha sendo deteriorado pelos investimentos em imobilizados, quais foram realizados com sangria dos próprios recursos.

Para evitar sanções previstas em contratos, a empresa buscou recursos no mercado financeiro, a fim de honrar com pontualidade seus compromissos. Essas captações elevaram as despesas financeiras, comprometendo as margens de rentabilidade, e por consequência o resultado que se esperava alcançar. Mesmo diante de toda dificuldade relatada, os projetos foram concluídos e a produção entregue ao cliente conforme previam os contratos acordados.

Apesar da entrega ter ocorrido, diante da dificuldade financeira, o adimplemento de suas obrigações tributárias passou a se tornar mais difícil, fazendo com que a BLUTRAFOS perdesse as Certidões Negativas de Débitos Tributários (CND). Com isso, a empresa não pôde mais participar de novas

licitações, fazendo com que o investimento nesta linha se tornasse um dos maiores problemas, haja vista que toda estrutura estava montada e não havia demanda suficiente pela iniciativa privada. Ademais, houveram casos em que mesmo tendo ganhado a licitação e entregue equipamento, a BLUTRAFOS deixou de receber, já que no momento do pagamento estava desprovida de CND.

Tendo em vista que os eventos acima foram descapitalizando o caixa, houve a necessidade de recorrer ao mercado financeiro na antecipação dos recebíveis futuros (venda a prazo). Estas antecipações, inicialmente realizadas com instituições financeiras de primeira linha, comprometeram as margens dos produtos vendidos. Posteriormente, com a piora no cenário financeiro perdeu-se o crédito nestas instituições de primeira linha e foi necessário recorrer à factoring, cujo custo das operações é ainda maior, porém, extremamente necessárias para manutenção do capital de giro, uma vez que os principais bancos fecharam as portas para a empresa.

Culminando com as despesas financeiras pela antecipação do recebível futuro, a inadimplência por parte dos clientes obrigou e obriga a empresa a recomprar os recebíveis antecipados junto às instituições (devolver o recurso antecipado e assumir o ônus do atraso no pagamento), o que gera ainda mais despesas e encargos financeiros.

Ao contrário do que se pensa as inadimplências, na grande maioria, são originadas pelo atraso no pagamento por parte do cliente devido ao não cumprimento dos prazos nas obras e não pela incapacidade de pagamento por parte do mesmo, ou mesmo pela má análise de crédito realizada pela BLUTRAFOS. Como mencionado anteriormente, os produtos são fabricados somente por demanda. No momento da concretização do pedido é realizada uma criteriosa análise de crédito do cliente, fato que inibe, mas não esgota a possibilidade de inadimplência.

Ainda, vale ressaltar que o transformador é um ativo imobilizado e a obra onde o mesmo é utilizado sofre diversas alterações de prazo devido a condições climáticas, falta de mão de obra, atraso no repasse de recursos do Poder Público, atraso na entrega da matéria-prima por parte dos fornecedores, entre outros. Isso estimula o cliente a atrasar o pagamento dos ativos imobilizados, priorizando suas mercadorias e funcionários para o início das operações.

Há clientes que, de fato, são inadimplentes por falta de capacidade de pagamento. Mesmo com as insistentes cobranças por parte da BLUTRAFOS, os mesmo relutam em realizar o pagamento, alegando falta de recurso financeiro. Todos estes casos, sem êxito quanto tratado no âmbito administrativo, foram encaminhados para cobrança judicial, na expectativa que se possa receber o recurso para auxiliar na recuperação da empresa.

Se não bastasse toda esta situação de inadimplência, houveram dois clientes que fecharam contrato com a BLUTRAFOS para aquisição de diversos transformadores no decorrer dos anos de 2012 e 2013. Ocorre que, devido ao atraso nas obras e dificuldade de repasse de recurso por parte do Poder Público e recurso estrangeiro, os clientes solicitaram prorrogação nos prazos de entrega. Porém, neste período entre o fechamento do contrato e a solicitação de prorrogação, diversas matérias-primas foram adquiridas pela BLUTRAFOS para que não houvesse atraso na produção. Como se tratam de transformadores especiais, as matérias-primas são exclusivas para esta produção, não havendo a possibilidade de alocar para outro cliente. Ou seja, mais uma vez a empresa investiu recurso em obras que não lograram sucesso até o momento.

Cabe salientar que nos últimos anos a empresa passou pelo processo de ampliação do seu parque fabril com recursos financeiros próprios e sem linhas de financiamento adequadas(custo e prazo), o que dilapidou de maneira relevante o capital de giro.

A combinação destes fatores levou a BLUTRAFOS a incapacidade de honrar todos seus compromissos, gerando atrasos no pagamento ao fisco, fornecedores e instituições financeiras (a questão dos salários sempre foi

priorizada, em detrimento aos demais compromissos, pois se entende a necessidade individual de cada colaborador). Os apontamentos negativos na sua ficha cadastro geraram a restrição da oferta de crédito no mercado financeiro e redução do prazo de pagamento com fornecedores. Esses fatores levaram a empresa a uma situação de extrema dependência de recursos onerosos e de curto prazo oriundos do mercado financeiro, ocasionando o definhamento de sua competitividade. Com geração de caixa inferior à necessidade de desembolso com endividamentos e gastos da operação, a empresa vive uma espiral negativa aumentando seu endividamento com juros ainda maiores na rolagem de suas dívidas e novas captações para o giro do dia-a-dia.

Assim, muito embora a empresa requerente tenha penetração e importância no mercado, sempre amealhando considerável faturamento, as dívidas e juros crescendo em forma desproporcional a sua margem de lucro passaram, dia após dia, a minar o funcionamento da BLUTRAFOS, que não detém mais qualquer capital próprio para operar.

Desta forma, tendo em vista a boa-fé e tradição no mercado, conjugada com sua importância e pioneirismo na indústria catarinense e nacional, a aprovação do plano de recuperação judicial é de extrema necessidade, de forma que sejam estancadas as dívidas da requerente e que haja a possibilidade desta continuar com suas atividades e honrar todos os compromissos com os seus credores de acordo com a real capacidade de pagamento, além de permitir a reestruturação da empresa e a manutenção dos postos de trabalho.

7. Diagnóstico da situação atual

7.1 Diagnóstico Preliminar

O pedido de recuperação judicial foi precedido de uma etapa anterior de diagnóstico, realizado por equipe de profissionais atuantes nas áreas financeira e contábil, momento onde se identificou o seguinte cenário.

A empresa possui um alto endividamento, tanto financeiro quanto tributário, causado por sucessivos resultados econômicos negativos, ou seja, prejuízos. Ficou evidenciada a incapacidade de remunerar de forma adequada os ativos vinculados à operação da empresa, seja por uma elevada estrutura de custos fixos, seja pelo valor elevado dos próprios ativos.

Os prejuízos acumulados, além de gerar o endividamento, acabaram por consumir a totalidade do capital próprio, impossibilitando o financiamento da necessidade de capital de giro.

Com isso, revela-se necessária a reestruturação do negócio e do passivo, buscando alternativas de financiamento para uma atividade concentrada em produtos e serviços que gerem maior margem de contribuição.

7.2 Governança Corporativa

Na primeira etapa do processo de reorganização foram adotadas medidas de recuperação da credibilidade junto aos *stakeholders*.

Implementaram-se boas práticas de governança corporativa alinhadas, sobretudo, à necessidade de transparência (*disclosure*) e abertura junto aos credores, fornecedores e colaboradores.

As seguintes medidas foram adotadas:

- I. constituição de um comitê estratégico de crise composto por advogados, contadores, consultores financeiros, e pelo diretor da BLUTRAFOS;
- II. implementação de práticas efetivas de controladoria;
- III. divulgação para os *stakeholders* das informações sobre o processo de recuperação judicial através de visitação, num primeiro momento, àqueles considerados estratégicos, além dos atendimento à distância, por telefone e e-mails;
- IV. aumento do volume de informações para os colaboradores internos.

7.3 Análise SWOT

A técnica de análise SWOT foi elaborada pelo norte-americano Albert Humphrey, durante o desenvolvimento de um projeto de pesquisa na Universidade de Stanford entre as décadas de 1960 e 1970².

A Análise SWOT é uma ferramenta utilizada para fazer análise ambiental, sendo a base da gestão e do planejamento estratégico numa empresa ou instituição.

SWOT é a sigla dos termos ingleses *Strengths* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças). Em Administração de empresas, a Análise SWOT é um importante instrumento utilizado para planejamento estratégico que consiste em recolher dados importantes que caracterizam o ambiente interno (forças e fraquezas) e externo (oportunidades e ameaças) da empresa.

		Fatores Positivos	Fatores Negativos
		Força	Fraqueza
Fatores Internos		Realiza produtos personalizados que não são realizados pelos concorrentes	Alta complexidade para elaboração dos produtos personalizados
		Atende a linha completa de GDT (Gerador, Distribuição e Transmissão) <i>Turn Key</i>	Necessidade de corpo técnico expandido, para respaldo em todas as linhas
		Índice de manutenção e defeitos muito baixo, devido a qualidade das matérias-primas utilizadas e a qualidade do produto final	Fornecedores exclusivos, pois todos passaram por processo de homologação para garantir a qualidade do produto final
		Empresa tradicional com mais de 20 anos no mercado, certificação ISO, homologada em concessionários brasileiras e Petrobrás	Atual situação financeira que pode colocar o <i>Know how</i> da empresa em discussão
		Oportunidades	Ameaça
Fatores Externos		Atrai clientes pelo diferencial de fabricar produtos personalizados	Entrada do concorrente no mercado de produtos personalizados retiraria um grande atrativo da empresa
		Segurança ao cliente, pois vende a solução completa, não dependendo de terceiros para o complemento do equipamento, o que pode gerar conflito entre as máquinas e comprometer o desempenho do produto	Concorrência com os maiores produtores do Brasil
		Durabilidade do produto instalado no cliente	Perda de qualidade da matéria-prima dos fornecedores exclusivos
		Além da segurança pela tradição, os certificados ratificam a qualidade do produto oferecido	Os concorrentes utilizarem a atual situação financeira para abocanhar o mercado atendido pela empresa

²http://en.wikipedia.org/wiki/Albert_S._Humphrey

8. Informações Mercadológicas

8.1 O Cenário Atual do Mercado de Energia Elétrica

As empresas relacionadas a geração, transmissão e distribuição de energia passaram por um momento de turbulência durante a crise de 2008/2009. Além disso, em 2010 em função da cotação do dólar, que dificultou as exportações de todo o setor e a grande maioria das empresas do setor não conseguiu alavancar seu faturamento ou ainda teve reduções do mesmo quando comparado a anos anteriores. Dados da Abinee comprovam essa situação demonstrando um recuo de 10% nas exportações do mercado GTD. No comparativo de 2010 com o ano anterior, só o mercado de exportação de transformadores apresentou queda de 16%.

Passado esse momento de turbulência, o mercado brasileiro tem se demonstrado em franca expansão, principalmente no que diz respeito às fontes renováveis de energia. A indústria ligada à geração, transmissão e distribuição (GTD) tem ganhado fôlego e desta forma contribuído para a sociedade, conforme demonstrado a seguir.

Var % do Faturamento por Área por trimestre
Reais Correntes

Áreas	1ºT/12 X 1ºT/11	2ºT/12 X 2ºT/11	3ºT/12 X 3ºT/11	4ºT/12 X 4ºT/11
Automação Industrial	16%	9%	11%	-6%
Componentes	-9%	-4%	8%	3%
Equipamentos Industriais	4%	4%	6%	-9%
GTD *	13%	5%	32%	16%
Informática	-5%	-8%	13%	0%
Material de Instalação	-6%	-13%	-16%	5%
Telecomunicações	30%	20%	7%	6%
Utilidades Domésticas	7%	6%	2%	23%
Total	6%	3%	8%	5%

* GTD - Geração, Transmissão e Distribuição de Energia Elétrica

Fonte: Abinee

No 4º trimestre de 2012, o crescimento do faturamento do setor contou com o mercado interno, uma vez que as exportações recuaram 13% em Dólares, o que representa estabilidade ao converter para Reais.

**Exportações de Produtos do Setor - 4º Trimestre
(US\$ milhões)**

Áreas	US\$ Milhões		Var.%
	2011	2012	
Automação Industrial	146	137	-6%
Componentes	914	851	-7%
Equipamentos Industriais	456	323	-29%
GTD	182	194	7%
Informática	122	105	-14%
Material Elétrico de Instalação	25	21	-18%
Telecomunicações	226	155	-32%
Utilidades Domésticas	98	108	10%
Total	2.170	1.896	-13%

Fonte: Abinee

O número de empregados do setor atingiu 183 mil funcionários no final de dezembro de 2012, 2,7 mil trabalhadores a mais do que no final de 2011 (180,3 mil).



Cabe destacar que a energia limpa deve continuar puxando essa expansão. Um exemplo está nos planos da Ecosolar. A companhia anunciou que pretende construir aquela que será a primeira fábrica de grande porte de placas solares no País. A empresa esperava receber até o final de 2010 os equipamentos da sua fornecedora Oerlikon e, em 2011, iniciar a construção da planta fabril. O investimento estimado é de US\$350 milhões, com produção prevista de 850 mil placas por ano - que teriam capacidade de geração de 120MW.

Apesar do Brasil ainda não ser uma potência nessa área, o presidente da Ecosolar, Emerson Kapaz, acredita que isso acontecerá em um curto espaço de tempo, da mesma forma que aconteceu com a energia eólica. Para fazer sua aposta, o executivo lembra que o Brasil possui um dos maiores índices de insolação do mundo.

Para o executivo, são muitas as vantagens do setor solar, como a possibilidade de dispensar as linhas de transmissão, podendo, no futuro, conectar os empreendimentos diretamente à rede. Kapaz também vê grande potencial na instalação de painéis nas laterais de grandes edifícios comerciais e no atendimento a lugares isolados, como a região Norte.

No entanto, para que essa virada aconteça, o empresário acredita que é necessária a participação do governo. “O que precisamos agora é que o governo reconheça isso, e seja parceiro na implantação das empresas que estão desbravando este mercado”. Além disso, o comprometimento dos Estados na compra dessa energia por determinado período serviria de impulso para as empresas que estão iniciando seus empreendimentos no Brasil.

Para a Toshiba, que fabrica transformadores de potência para o mercado GTD desde 1968, a expansão do mercado brasileiro, com o crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) e as perspectivas de investimento em infraestrutura, possibilitam mais investimentos no setor de energia. A companhia anunciou

que vai construir uma nova fábrica na cidade de Betim, Minas Gerais, empreendimento que deverá demandar R\$100 milhões.

8.2 Alguns dados sobre o Mercado atual de Energia Elétrica

O atual cenário dos mercados de energia elétrica no mundo tem levado as empresas do setor a operar em um contexto de competitividade até então inédito, forçando a uma busca constante por maior eficiência, melhor qualidade de fornecimento e menores custos.

Este contexto tem levado a uma mudança nas filosofias de manutenção, acelerando a migração da manutenção preventiva para a preditiva. Alguns dos primeiros equipamentos em que se opera essa mudança são os transformadores de potência, visto que, além de essenciais para as redes de transmissão e distribuição, são, em geral, os maiores ativos de uma subestação.

8.3 O Mercado de Distribuição de Energia Elétrica

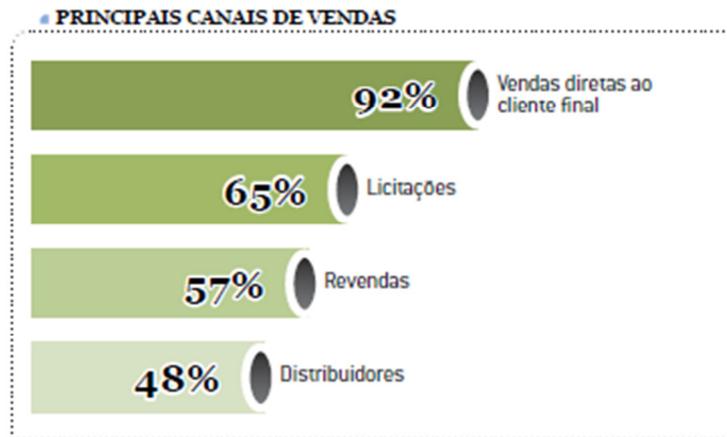
As incertezas trazidas pelo cenário econômico internacional refletiram nos investimentos de diversos setores, afetando o desempenho da economia nacional. Os fabricantes de geração e de distribuição de energia elétrica foram um dos que mais sentiram a crise demonstrada pela falta de encomendas, que deveriam impulsionar a atividade no segundo semestre deste ano. A avaliação é da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), que revelou que há no mercado uma expectativa de que esse quadro se reverta, uma vez que foi observado, a partir de meados de 2012, um aumento nas consultas e nas cotações de preços, que poderão resultar em novos pedidos.

O mercado de distribuição de energia elétrica é constituído por 64 concessionárias estatais e privadas que atendem acerca de 47 milhões de unidades consumidoras, das quais 85% são consumidores residenciais, em mais de 99% dos municípios brasileiros. Neste sentido, a seguir são apresentadas as impressões sobre faturamento, expectativas de crescimento, entre outros dados, de 195 fabricantes, distribuidores e consumidores de equipamentos para distribuição de energia elétrica.

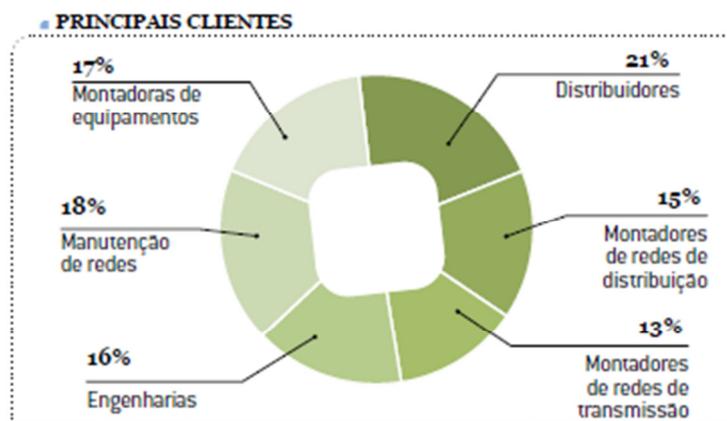
A pesquisa elaborada pela Revista “O setor elétrico” apurou que os fabricantes e distribuidores estão confiantes e esperam, para este mercado, um crescimento médio de 13% até o final de 2013. Na mesma direção, os usuários – constituídos por consumidores e empresas de projeto, de instalação, de manutenção, de consultoria e de vendas – planejam, em sua maioria, investir até R\$ 5 milhões em compra e especificação de equipamentos para distribuição.

A pesquisa com os consumidores identificou quais são os fatores que mais influenciam a decisão de compra e/ou especificação de um produto. De acordo com o levantamento, assistência técnica, prazo de entrega e garantia são os critérios mais considerados pelos compradores e especificadores desse mercado na hora de especificar ou comprar um equipamento ou serviço. Em contrapartida, local de fabricação do produto (nacional ou importado) e treinamento do fabricante são os fatores menos influentes nestes segmentos.

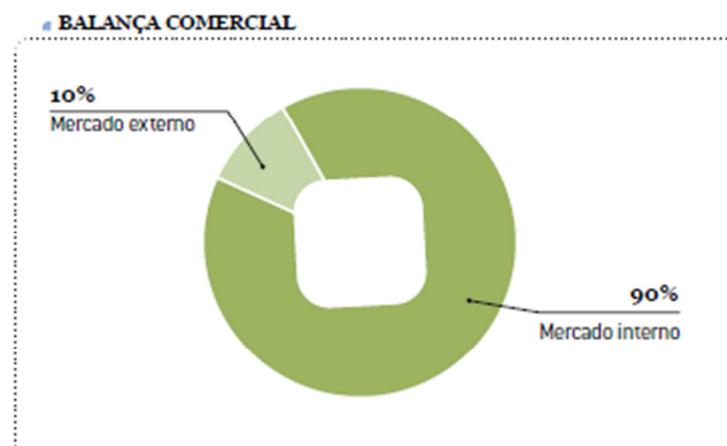
A primeira parte da pesquisa contou com a participação de 148 empresas, entre fabricantes, distribuidores e prestadores de serviço na área de distribuição de energia. Questionadas quanto aos principais canais de vendas utilizados, as vendas diretas ao consumidor final foram citadas por 92% das companhias. Em segundo lugar, o tipo de comercialização mais presente neste segmento é por meio das licitações.



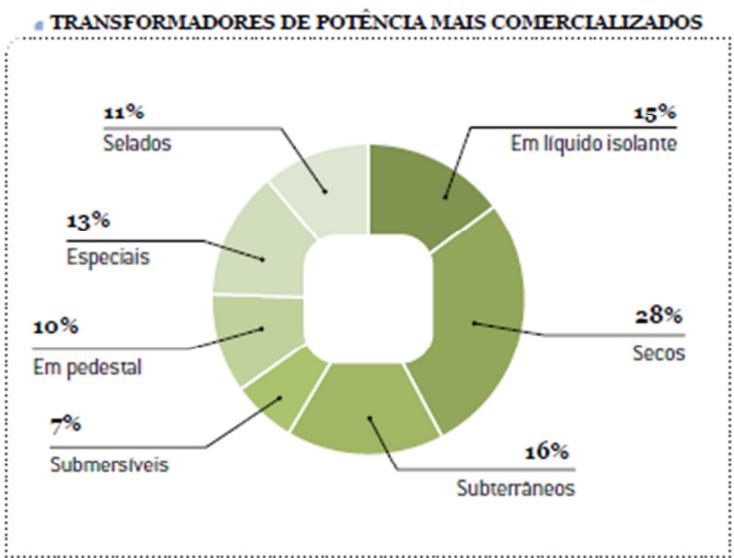
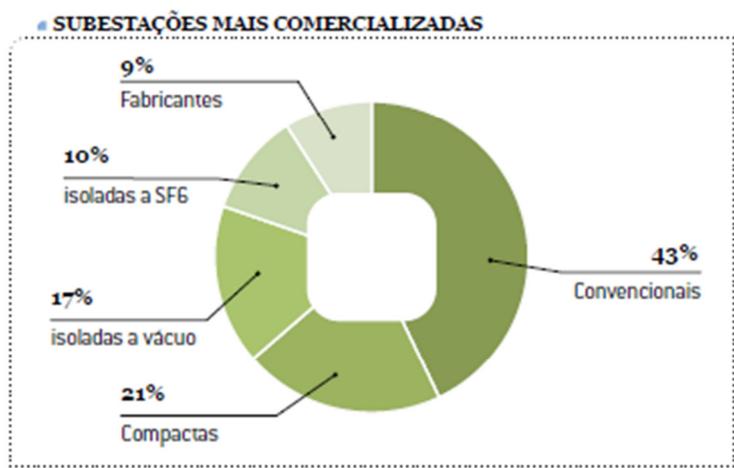
A figura a seguir apresenta o perfil dos clientes atendidos pelas empresas que participaram deste levantamento.

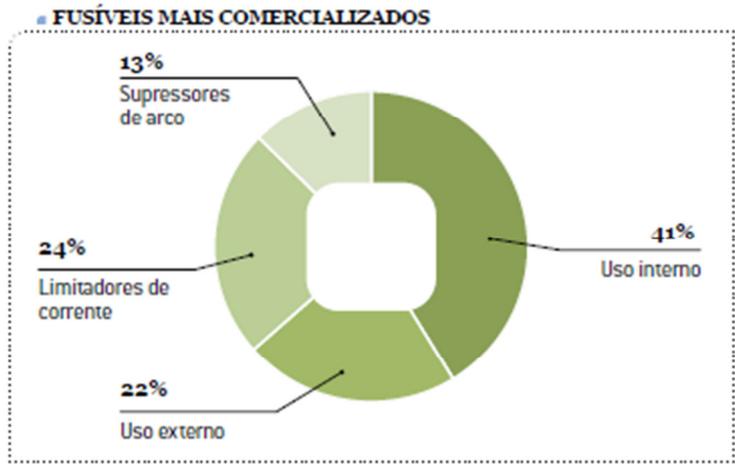


Quase toda (90%) a fabricação e/ou distribuição dos equipamentos comercializados pelas empresas que participaram da pesquisa da Revista O setor é direcionada para o mercado nacional.

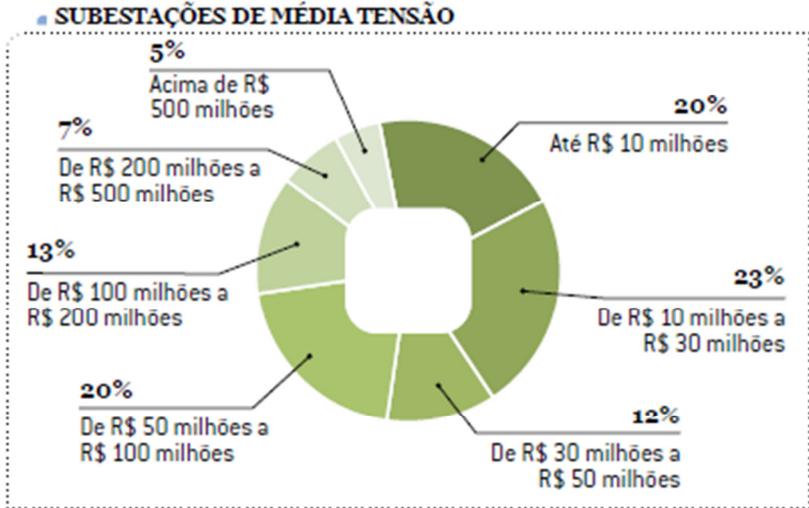


Nos gráficos a seguir, são destacados alguns equipamentos para mostrar a sua representatividade no mercado. Entre as subestações, as convencionais são as mais presentes – ofertadas por 43% das empresas que participaram desta pesquisa. As compactas são vendidas por 21% delas. Com relação aos fusíveis, destaque para os de uso interno, comercializados por 41% dos fabricantes e distribuidores deste levantamento. Já entre os transformadores, os do tipo seco apresentam leve destaque, sendo evidenciado por 28% das empresas. Nas planilhas publicadas nas páginas seguintes, é possível identificar quais produtos cada uma das empresas fabrica ou distribui.

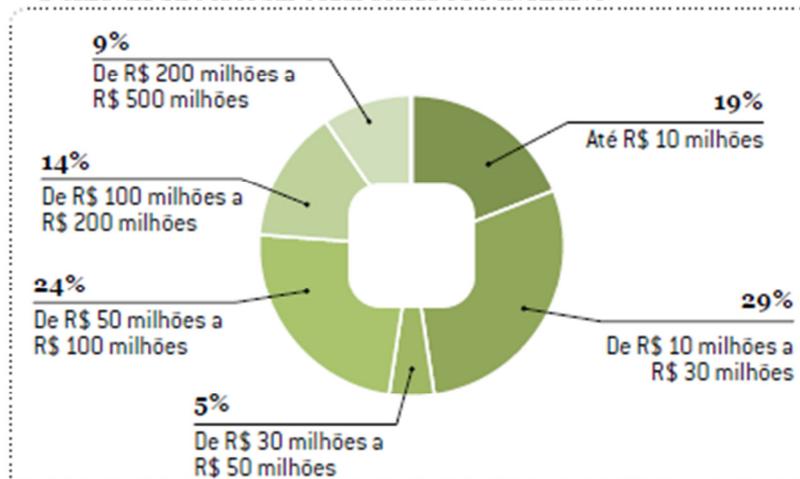




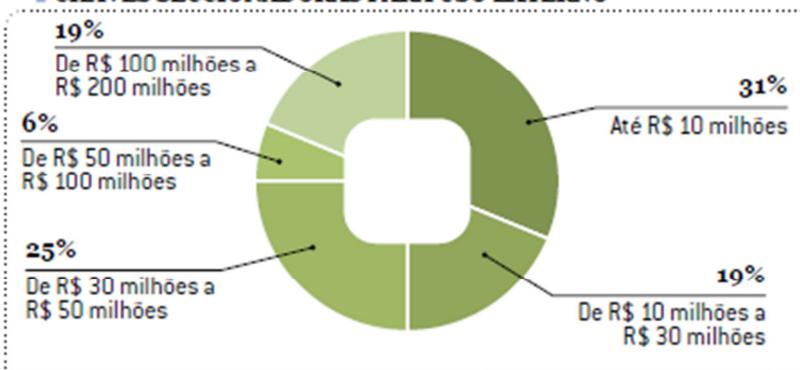
Nas ilustrações a seguir, é apresentada a percepção das empresas quanto ao tamanho total anual dos mercados de alguns equipamentos. No caso das chaves seccionadoras, por exemplo, tanto para uso interno, quanto externo, a maior parte das empresas acredita que estes setores faturam até R\$ 30 milhões por ano.



CHAVES SECCIONADORAS PARA USO INTERNO

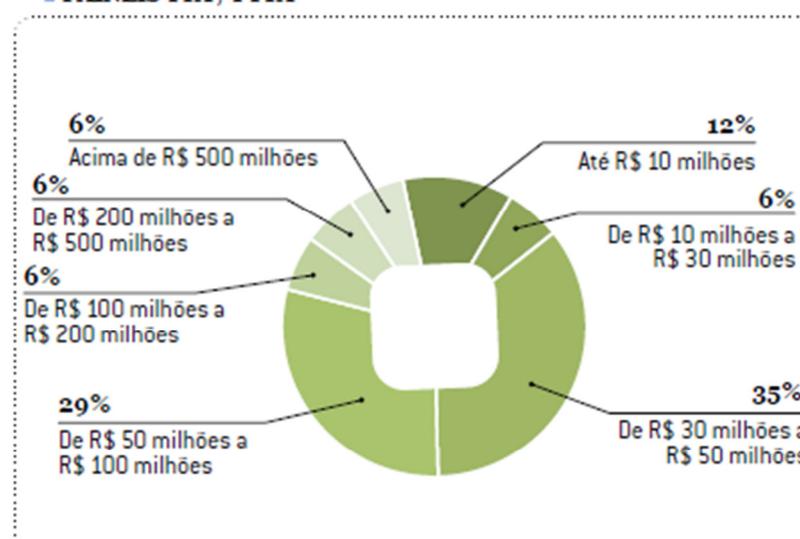


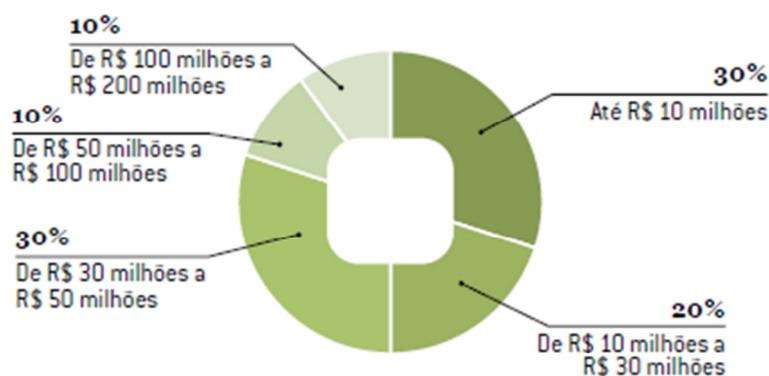
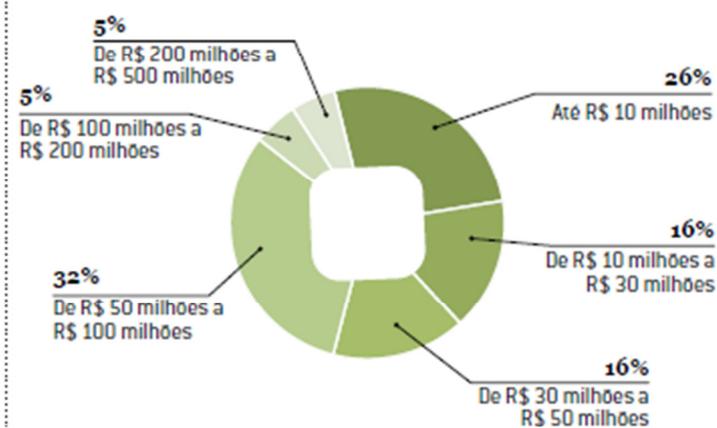
CHAVES SECCIONADORAS PARA USO EXTERNO



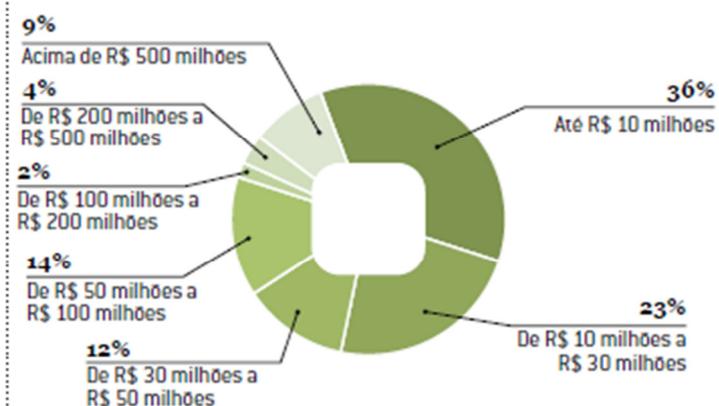
Quanto à percepção das empresas sobre o tamanho dos mercados de outros equipamentos, os cabos elétricos e isoladores, por exemplo, acredita-se que cada um destes mercados fature entre R\$ 10 milhões e R\$ 30 milhões por ano.

PAINÉIS TTA / PTTA

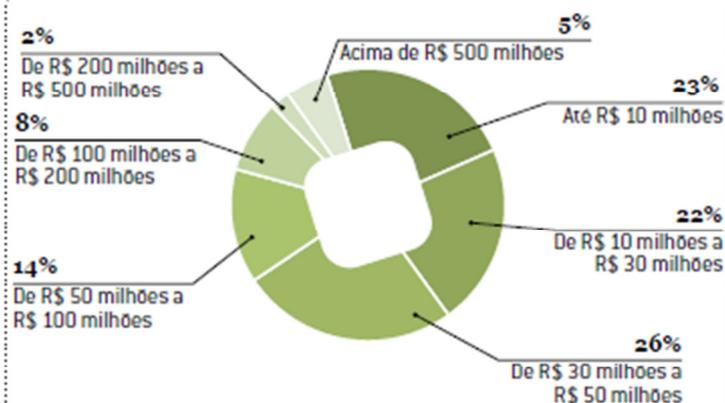


■ PAINÉIS À PROVA DE ARCO INTERNO**■ OUTROS PAINÉIS**

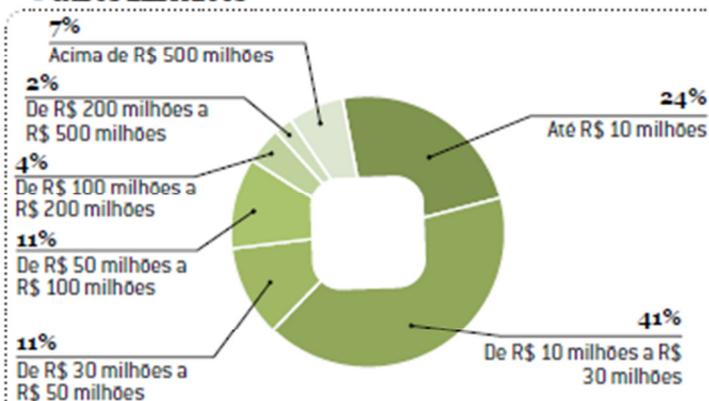
■ INTERRUPTORES

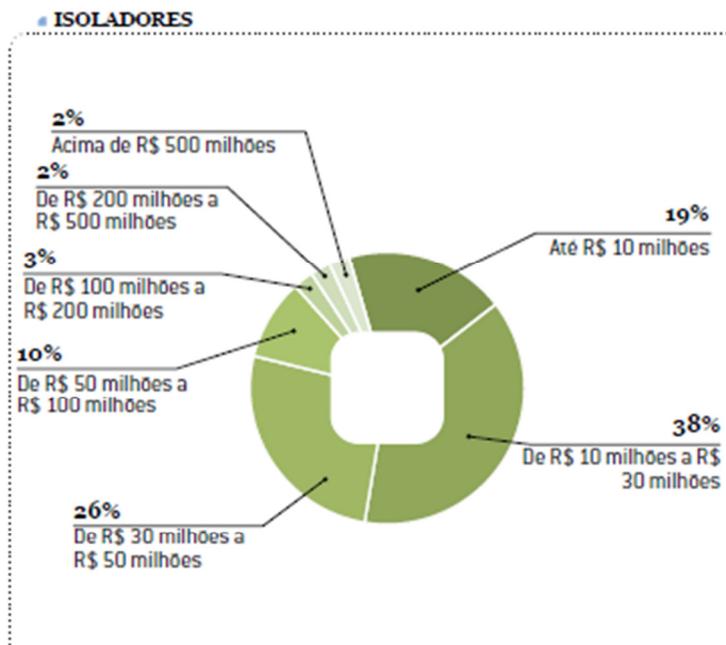


■ TRANSFORMADORES DE POTÊNCIA

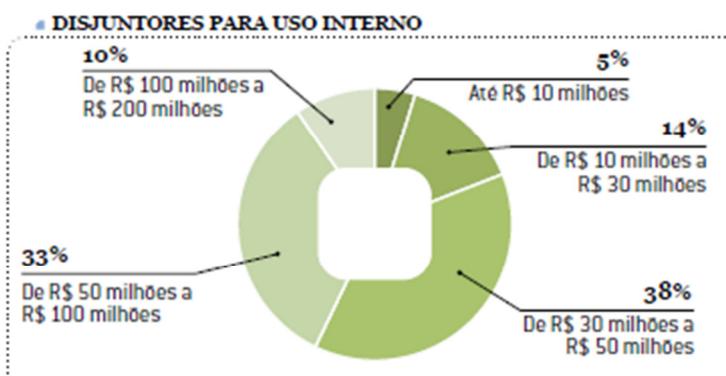


■ CABOS ELÉTRICOS

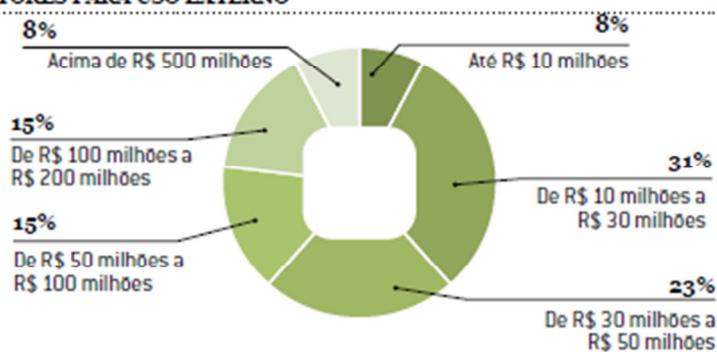




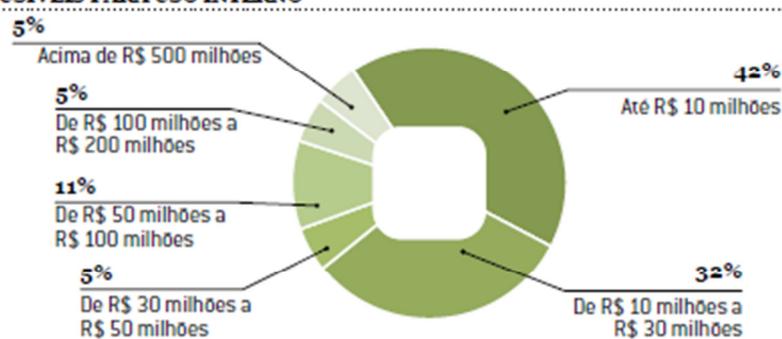
Nos gráficos a seguir é apresentada a opinião das empresas quanto aos mercados de disjuntores e fusíveis. De acordo com a maioria (71%), o mercado de disjuntores para uso interno fatura por ano entre R\$ 30 milhões e R\$ 100 milhões. Entre os fusíveis, em todos os casos, o mercado acredita que cada um dos segmentos fature até R\$ 10 milhões por ano.



DISJUNTORES PARA USO EXTERNO



FUSÍVEIS PARA USO INTERNO



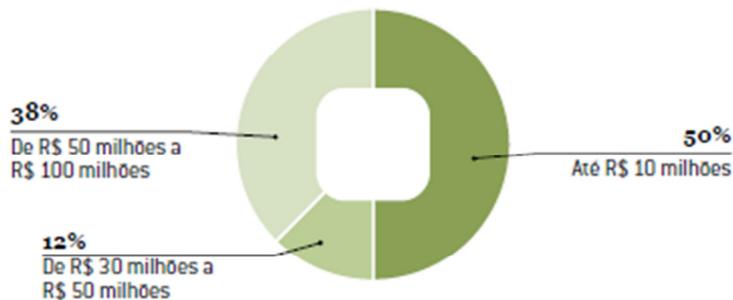
FUSÍVEIS PARA USO EXTERNO



■ LIMITADORES DE CORRENTE

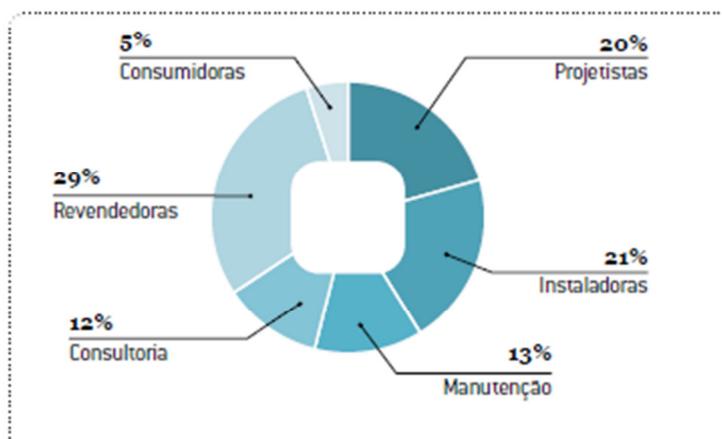


■ SUPRESSOR DE ARCO



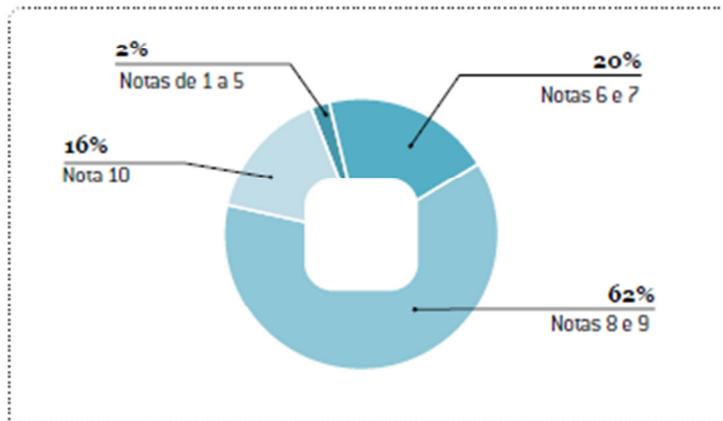
Com o intuito de tornar esta análise mais completa, a revista O Setor Elétrico consultou os consumidores deste mercado. Veja o perfil das empresas que participaram da segunda parte da pesquisa:

■ PERFIL DAS EMPRESAS CONSUMIDORAS QUE RESPONDERAM A ESTA PESQUISA



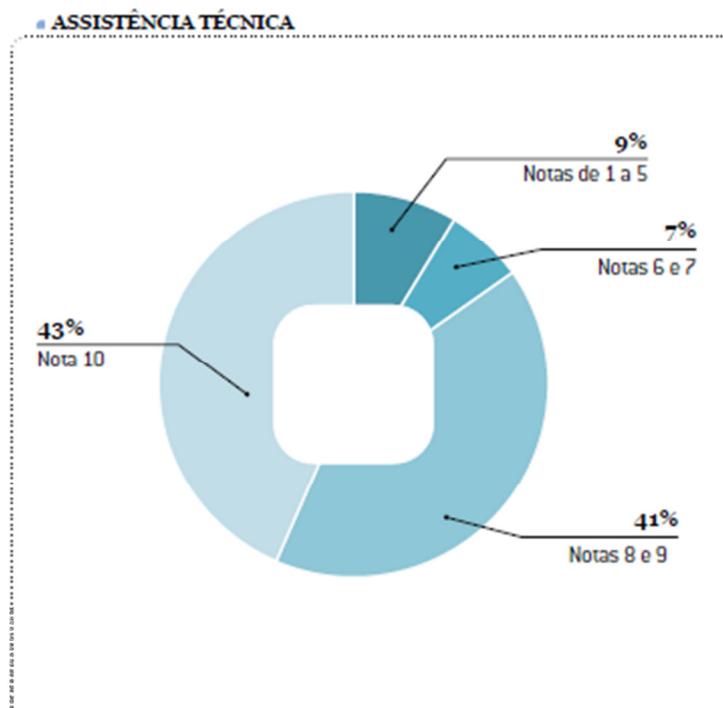
Para a maioria absoluta das consultadas, os produtos e serviços disponíveis no mercado brasileiro são satisfatórios. 78% das companhias deram notas 8, 9 e 10 para o grau de satisfação com a qualidade desses equipamentos encontrados no mercado interno.

■ AVALIAÇÃO QUANTO AO GRAU DE SATISFAÇÃO COM A QUALIDADE DOS EQUIPAMENTOS DE DISTRIBUIÇÃO DISPONÍVEIS NO MERCADO

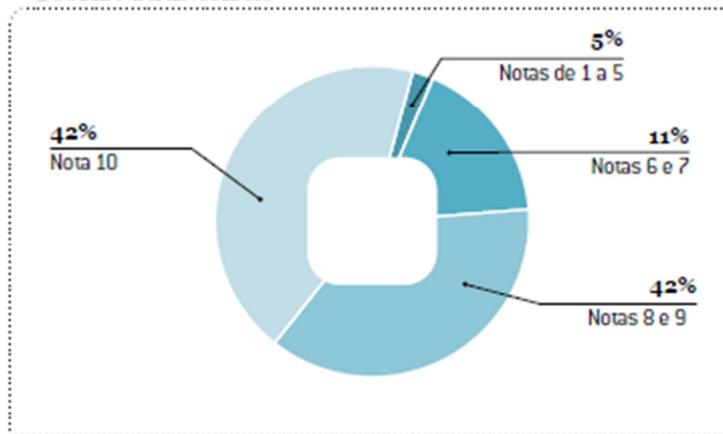


Com o intuito de contribuir para o crescimento e amadurecimento dos mercados brasileiros voltados ao setor elétrico, o estudo analisou quais são os fatores que mais e menos influenciam os compradores e especificadores em suas tomadas de decisão. Neste caso, os itens assistência técnica, prazo de entrega e garantia são os mais considerados por esses profissionais.

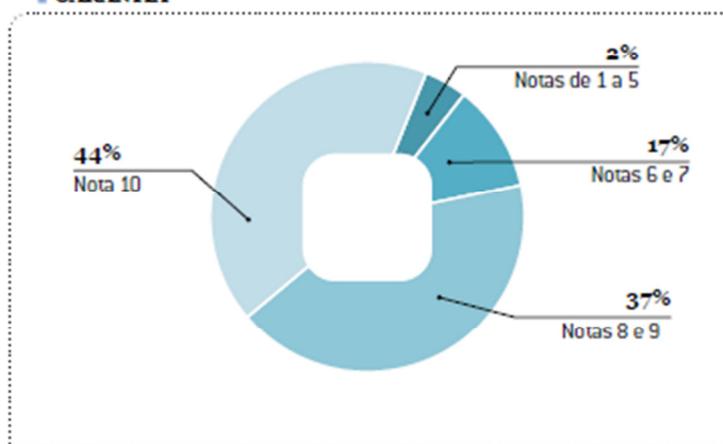
8.3 Fatores que influenciam a decisão de compra e/ou especificação de produtos (notas de 0 a 10, sendo 0=nada importante e 10=muito importante).



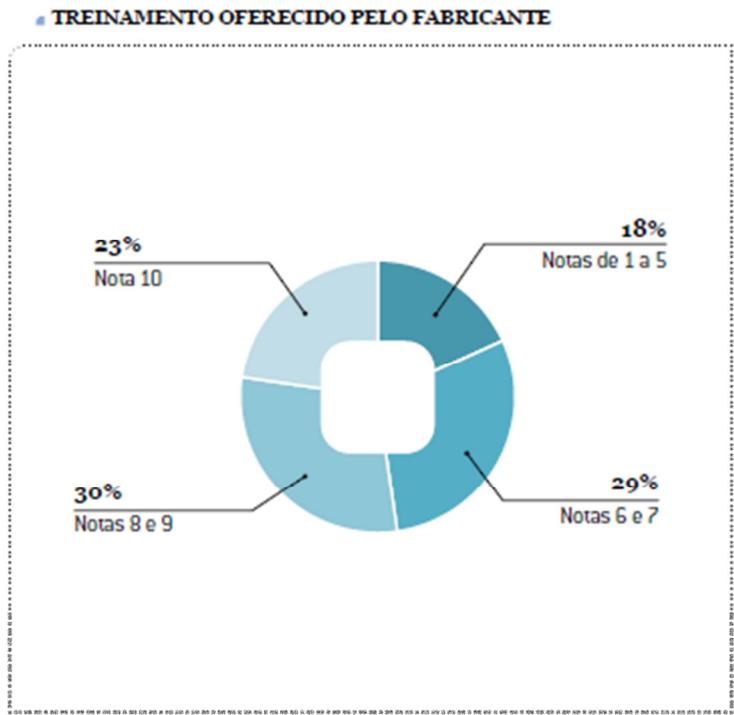
■ PRAZO DE ENTREGA



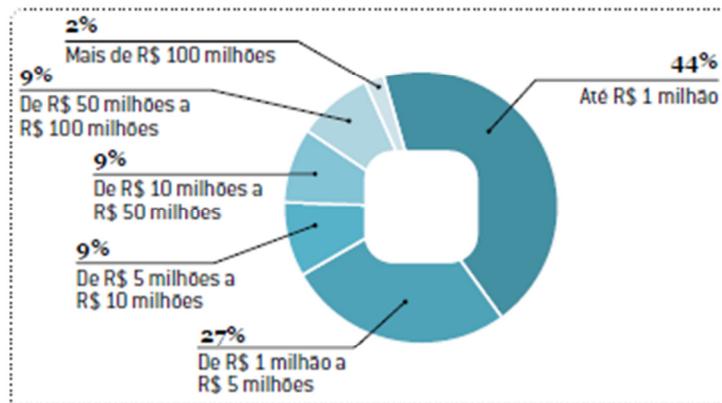
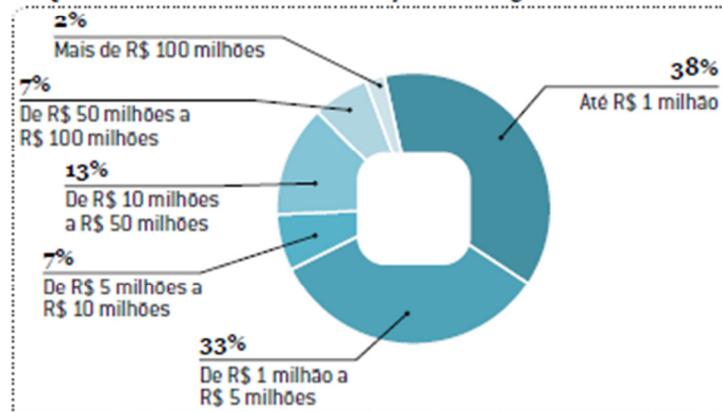
■ GARANTIA



Na mesma linha, os fatores local de fabricação do produto (nacional ou importado) e treinamento do fabricante são os que menos influenciam o mercado comprador e/ou especificador.



Os últimos gráficos mostram a intenção de compra e de especificação de equipamentos para distribuição. Os usuários planejam investir até R\$ 5 milhões neste ano e também em 2013.

ESTIMATIVA DE COMPRA / ESPECIFICAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA DISTRIBUIÇÃO EM 2012**ESTIMATIVA DE COMPRA / ESPECIFICAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA DISTRIBUIÇÃO EM 2013**

9. Plano de reestruturação

9.1 Meios de Recuperação - Formato do Atingimento dos Objetivos

A Lei 11.101/2005 contempla um rol de maneiras pelas quais o empresário em crise pode buscar a sua recuperação, para melhor ilustrar tal situação, necessário se faz colacionar tal dispositivo *ipsis literis*:

Art. 50. Constituem meios de recuperação judicial, observada a legislação pertinente a cada caso, dentre outros:

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

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

III – alteração do controle societário;

IV – substituição total ou parcial dos administradores do devedor ou modificação de seus órgãos administrativos;

V – concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar;

VI – aumento de capital social;

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

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

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

X – constituição de sociedade de credores;

XI – venda parcial dos bens;

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

XIII – usufruto da empresa;

XIV – administração compartilhada;

XV – emissão de valores mobiliários;

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

§ 1º Na alienação de bem objeto de garantia real, a supressão da garantia ou sua substituição somente serão admitidas mediante aprovação expressa do credor titular da respectiva garantia.

§ 2º Nos créditos em moeda estrangeira, a variação cambial será conservada como parâmetro de indexação da correspondente obrigação e só poderá ser afastada se o credor titular do respectivo crédito aprovar expressamente previsão diversa no plano de recuperação judicial.

Pela simples leitura do dispositivo em comento, verifica-se que há a possibilidade da empresa buscar seu soerguimento através da venda de ativos (inciso XI do art. 50 da LRE).

Neste diapasão, a BLUTRAFOS pretende alienar o imóvel onde está instalada. Objetivamente, este é o ponto primário para que se permita a efetiva recuperação da empresa combinada com a satisfação dos credores.

Saliente-se que os meios de recuperação elencados pela LRE não são taxativos, pelo contrário, são exemplificativos, permitindo ao empresário a discricionariedade para demonstrar os meios de recuperação do seu negócio.

Ante a possibilidade de alienação de ativos, especificamente no presente caso do imóvel onde está instalada a recuperanda, necessário deixar claro desde já

que não há a possibilidade do mesmo imóvel ser vendido fora de uma recuperação judicial. Mormente porque tal imóvel encontra-se hipotecado em razão de dívida junto ao credor BRDE, o que por si só afasta qualquer potencial comprador. Além disso, a empresa não dispõe de CNDs, pelos motivos já expostos anteriormente. Sendo assim, mesmo que haja o interesse de algum comprador / investidor em adquirir o imóvel, o mesmo somente poderá ser registrado mediante autorização judicial para dispensa das certidões.

Diante disto, há na Lei 11.101/2005 a possibilidade da supressão ou substituição da garantia real na alienação de objeto com gravame, senão vejamos:

Art. 50. (...)

§ 1º Na alienação de bem objeto de garantia real, a supressão da garantia ou sua substituição somente serão admitidas mediante aprovação expressa do credor titular da respectiva garantia.

Acerca do tema, o ilustre Professor Jorge Lobo assevera:

“Para a empresa capitalizar-se, o meio mais simples, rápido e eficaz consiste na alienação de bens que não estejam diretamente ligados à sua atividade- fim, nem interfiram na produção de lucros.

A alienação de bens poderá servir também como eficiente instrumento de redução ou liquidação de dívidas, por meio de dação em pagamento para sociedade de propósito específico constituída pelos credores, conforme estatui o art. 50, XVI.

Se a alienação recair sobre bens objeto de garantia real, os titulares das referidas garantias serão ouvidos, só podendo efetivar-se a venda mediante sua aprovação expressa, seja para anuir à supressão da garantia, seja para concordar com a sua substituição por outra (art. 50, § 1º)”³

³LOBO, Jorge *in* Comentários à Lei de Recuperação de Empresas e Falência – coordenadores: Paulo F. C. Salles de Toledo, Carlos Henrique Abrão. - São Paulo: Saraiva, 2005. (pg. 127)

Desta forma, considerando o fato de que os credores com garantia real não serão prejudicados, já que o presente plano contempla o pagamento da dívida para com eles a partir da alienação do imóvel, percebe-se de forma cristalina que a alienação do imóvel onde está instalada a BLUTRAFOS é o ponto crucial para o sucesso da recuperação da empresa.

Contudo, não se pode deixar de vislumbrar um cenário mais pessimista, onde não seja possível a alienação do imóvel dentro do prazo estipulado neste PRJ. Neste caso, deverá ser adotado um plano alternativo.

Evidentemente que o plano alternativo faz-se necessário pelo fato da venda do imóvel tratar-se de um evento futuro e incerto. Neste caso, não se pode deixar os credores na dependência da venda do imóvel para que vejam satisfeitas as obrigações da recuperanda. Por isso, caso não seja efetuada a venda do imóvel no prazo de 23 meses após o trânsito em julgado da sentença homologatória do PRJ da Blutrafos, será realizado um parcelamento de 180 (cento e oitenta) meses para as Classes II e III.

Os detalhes da proposta serão melhor expostos nos próximos tópicos.

9.2 Projeções Econômico-Financeiras

Conforme se observou no estudo constante no item 8 do presente PRJ, observa-se o pleno crescimento do setor elétrico nos últimos anos. Combinado a este fator, verificou-se na Blutrafos uma elevação nas vendas de painéis e cubículos elétricos, bem como transformadores de força a óleo (equipamentos ilustrados nos subtópicos 4.4.5 e 4.4.6). Tratam-se de uma linha nova de produtos ofertados pela Blutrafos com demanda crescente no mercado.

Diante deste cenário, é possível projetar que a receita operacional bruta de 2014 da Blutrafos atingirá R\$ 58.431 milhões, com crescimento de 9% sobre o ano de 2013 (ano em que a Blutrafos obteve receita bruta de R\$ 53.579 milhões).

Nesta mesma linha, conforme as projeções expostas abaixo, é possível afirmar que entre os anos de 2014 e 2018 a Blutrafos poderá atingir um crescimento na sua receita operacional bruta de 38,49%.

Estima-se que o EBITDA (Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, ou, simplesmente, Lucros antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortizações) atingirá em 2014 o valor de R\$ 4.051 milhões, representando assim 8,7% da receita líquida, podendo alcançar no ano de 2018 o valor de R\$ 8.716 milhões, ou seja, 13,5% da receita líquida.

No primeiro ano (2014), estima-se que a operação apresente um resultado negativo em R\$ 1.068 milhão, principalmente em decorrência do elevado valor da despesa financeira. Não se pode perder de vista que a legislação recuperacional é recente, sendo que ainda está enraizada no mercado a ideia das antigas concordatas. Não obstante, desde o aforamento do processo de recuperação judicial, o mercado retraiu-se para com a Blutrafos, diminuindo o número de pedidos, paralelamente, a Blutrafos também vem encontrando dificuldades no fornecimento de insumos para a sua operação, já que os

fornecedores ficam receosos para com os pagamentos a prazo, bem como exigem o recebimento do passado.

Desta forma, ao menos na fase inicial da recuperação, a Blutrafos ainda conta com expressiva despesa financeira. A tendência, conforme pode se observar nas projeções abaixo, é que gradualmente a despesa financeira seja substituída pelo pagamento da dívida, o que permitirá um autofinanciamento operacional por conta da redução da necessidade de capital de giro.

	1		2		3		4		5	
	R\$	AV %								
(=) Faturamento Bruto	58.431.408	125,5%	62.182.069	125,5%	67.505.529	125,4%	74.480.832	125,3%	81.020.220	125,1%
(-) Impostos Sobre Vendas	(11.887.634)	-25,5%	(12.627.485)	-25,5%	(13.682.896)	-25,4%	(15.022.837)	-25,3%	(16.253.519)	-25,1%
(=) Faturamento Líquido	46.543.774	100,0%	49.554.584	100,0%	53.822.633	100,0%	59.457.995	100,0%	64.766.701	100,0%
(-) Variáveis de Venda	(3.434.559)	-7,4%	(3.655.159)	-7,4%	(3.968.234)	-7,4%	(4.378.713)	-7,4%	(4.763.692)	-7,4%
(-) Matérias-primas	(26.049.781)	-56,0%	(27.648.220)	-55,8%	(29.948.149)	-55,6%	(32.959.125)	-55,4%	(35.770.516)	-55,2%
(=) Margem de Contribuição I	17.059.434	36,7%	18.251.205	36,8%	19.906.250	37,0%	22.120.157	37,2%	24.232.493	37,4%
(-) Custos Operacionais	(7.954.449)	-17,1%	(8.222.812)	-16,6%	(8.823.669)	-16,4%	(9.476.986)	-15,9%	(10.187.346)	-15,7%
(=) Margem de Contribuição II	9.104.985	19,6%	10.028.393	20,2%	11.082.581	20,6%	12.643.170	21,3%	14.045.147	21,7%
(-) Despesas Indiretas	(5.053.341)	-10,9%	(5.132.077)	-10,4%	(4.739.964)	-8,8%	(5.021.908)	-8,4%	(5.328.469)	-8,2%
(=) EBITDA	4.051.644	8,7%	4.896.316	9,9%	6.342.617	11,8%	7.621.262	12,8%	8.716.678	13,5%
(-) Receita Financeiras	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
(-) Despesas Financeiras	(4.033.020)	-8,7%	(2.113.356)	-4,3%	(2.004.115)	-3,7%	(2.214.076)	-3,7%	(2.080.768)	-3,2%
(-) Despesas Tributárias	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
(-) Depreciação do Exercício	(1.553.767)	-3,3%	(1.553.767)	-3,1%	(1.553.767)	-2,9%	(1.553.767)	-2,6%	(1.553.767)	-2,4%
(=) Resultado Líquido da Operação	(1.535.144)	-3,3%	1.229.192	2,5%	2.784.734	5,2%	3.853.418	6,5%	5.082.142	7,8%

A demonstração do fluxo líquido de caixa (DFLC) resulta no saldo final de caixa, sendo que na análise abaixo percebe-se que é necessário o desconto de todas as duplicatas para financiar o capital de giro. Verifica-se assim a situação de extrema dependência financeira da Blutrafos para o fomento de suas atividades, o que causa um estrangulamento da sua operação, sendo que tal cenário pode ser revertido, inicialmente com uma carência de prazo para o adimplemento de suas obrigações perante seus credores.

Partindo do resultado do exercício, foi retirada a depreciação, resultando assim a geração bruta de caixa, a qual revela o caixa gerado pela atividade comercial,

valor este que deve ser utilizado na manutenção da operação, financiando as compras, a produção e as vendas.

A geração operacional de caixa que representa o caixa gerado pela operação, incluindo a variação da necessidade de capital de giro, representa o recurso com o qual a empresa poderá pagar as dívidas de curto prazo não sujeitas a recuperação judicial, que incluem FINAME, leasing, etc.

A geração corrente de caixa revela o caixa gerado a curto prazo, que pode ser utilizado para realizar investimentos.

Após todas as saídas operacionais, obtém-se o saldo da geração corrente de caixa, que menos a variação dos itens permanentes, revela o caixa gerado após a realização dos investimentos, resultando assim o recurso com o qual a empresa poderá amortizar as dívidas da recuperação judicial.

A projeção abaixo demonstra o cenário de pagamentos levando em conta a primeira opção de quitação da dívida, que será a da alienação do imóvel da Blutrafos.

	1	2	3	4	5
	Ano 2014	Ano 2015	Ano 2016	Ano 2017	Ano 2018
Demonstração do Fluxo Líquido de Caixa					
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
(=) Resultado do Exercício	(1.068.681)	1.322.356	3.293.190	4.436.187	5.380.376
(-) Ajustes	1.553.767	1.553.767	1.553.767	1.553.767	1.553.767
Depreciação	1.553.767	1.553.767	1.553.767	1.553.767	1.553.767
Ganho/(Perda) na venda de ativos	-	-	-	-	-
Ajustes de exercícios anteriores	-	-	-	-	-
(=) Geração Bruta de Caixa	485.086	2.876.124	4.846.957	5.989.954	6.934.143
(-) Variação de NCG	(276.536)	(1.771.041)	(1.014.354)	(1.463.016)	(1.467.394)
Variação de Clientes	(343.520)	531.076	(390.646)	(520.207)	(571.231)
Variação de Estoques	22.380	(65.352)	(99.672)	(70.594)	(94.680)
Variação dos Fornecedores	548.444	1.031.195	610.135	213.889	252.237
Variação de Tributos	1.204.837	(1.173.305)	(1.157.340)	(1.111.295)	(1.108.304)
Variação das Obrig. Sociais a Trabalhistas	(13.389)	9.922	23.168	25.191	54.583
Variação de Outros Passivos Operacionais	(1.695.289)	(2.104.576)	-	-	-
(-) Geração Operacional de Caixa	208.550	1.105.083	3.832.604	4.526.938	5.466.749
(-) Variação de Empréstimos CP	(272.908)	(384.697)	(272.592)	(282.571)	(326.198)
(=) Geração Corrente de Caixa	(64.358)	720.385	3.560.012	4.244.367	5.140.551
(-) Variação dos Itens Permanentes	(521.895)	9.235.444	(799.878)	(838.284)	(880.044)
Aumento de Capital	-	-	-	-	-
Dividendos	-	(360.000)	(360.000)	(360.000)	(360.000)
Acréscimo de Imobilizado	(521.895)	(404.556)	(439.878)	(478.284)	(520.044)
Venda de ativo Imobilizado	-	10.000.000	-	-	-
(-) Variação dos Itens Não Correntes	(349.976)	(6.891.568)	(2.151.635)	(2.076.047)	(1.934.543)
Variação do Envidamento RJ	(349.976)	(6.891.568)	(2.151.635)	(2.076.047)	(1.934.543)
(=) Geração Líquida de Caixa	(936.229)	3.064.261	608.499	1.330.036	2.325.964
+ Saldo Inicial de Caixa	936.229	(0)	3.064.261	3.672.760	5.002.796
= Saldo Final de Caixa	(0)	3.064.261	3.672.760	5.002.796	7.328.760

Já a projeção abaixo contempla a estimativa de pagamentos no caso de não ser alienado o imóvel.

	1 Ano 2014	2 Ano 2015	3 Ano 2016	4 Ano 2017	5 Ano 2018
Demonstração do Fluxo Líquido de Caixa					
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
(=) Resultado do Exercício	(1.068.681)	1.243.544	2.791.744	3.901.530	5.150.482
(-) Ajustes	1.553.767	1.553.767	1.553.767	1.553.767	1.553.767
Depreciação	1.553.767	1.553.767	1.553.767	1.553.767	1.553.767
Ganho/(Perda) na venda de ativos	-	-	-	-	-
Ajustes de exercícios anteriores	-	-	-	-	-
(=) Geração Bruta de Caixa	485.086	2.797.311	4.345.511	5.455.298	6.704.250
(-) Variação de NCG	(276.536)	(901.418)	(750.757)	(1.882.186)	(2.181.445)
Variação de Clientes	(343.520)	531.076	(390.646)	(520.207)	(571.231)
Variação de Estoques	22.380	(65.352)	(99.672)	(70.594)	(94.680)
Variação dos Fornecedores	548.444	1.031.195	610.135	213.889	252.237
Variação de Tributos	1.204.837	(1.173.305)	(1.157.340)	(1.111.295)	(1.108.304)
Variação das Obrig. Sociais a Trabalhistas	(13.389)	9.922	23.168	25.191	54.583
Variação de Outros Passivos Operacionais	(1.695.289)	(1.234.953)	263.597	(419.169)	(714.051)
(-) Geração Operacional de Caixa	208.550	1.895.893	3.594.755	3.573.112	4.522.805
(-) Variação de Empréstimos CP	(272.908)	(384.697)	(272.592)	(282.571)	(326.198)
(=) Geração Corrente de Caixa	(64.358)	1.511.196	3.322.163	3.290.541	4.196.607
(-) Variação dos Itens Permanentes	(521.895)	(764.556)	(799.878)	(838.284)	(880.044)
Aumento de Capital	-	-	-	-	-
Dividendos	-	(360.000)	(360.000)	(360.000)	(360.000)
Acréscimo de Imobilizado	(521.895)	(404.556)	(439.878)	(478.284)	(520.044)
Venda de ativo Imobilizado	-	-	-	-	-
(-) Variação dos Itens Não Correntes	(349.976)	(746.640)	(2.522.285)	(2.452.257)	(2.264.868)
Variação do Enviduamento RJ	(349.976)	(746.640)	(2.522.285)	(2.452.257)	(2.264.868)
(=) Geração Líquida de Caixa	(936.229)	0	(0)	0	1.051.695
+ Saldo Inicial de Caixa	936.229	(0)	(0)	(0)	(0)
= Saldo Final de Caixa	(0)	(0)	(0)	(0)	1.051.695

Nas duas projeções consta a perspectiva da aceleração de pagamento para os credores que continuarão fornecendo com prazo para a Blutrafos.

Nos próximos tópicos será detalhada a forma de pagamento dos créditos arrolados.

9.3 Proposta de Pagamento

9.3.1 Classe I – Credores Trabalhistas

Desde já há que ficar claro que o problema da Blutrafos nunca foi para com seus colaboradores.

Não obstante o crédito trabalhista já ser considerado “privilegiado” pela Lei, pode-se dizer que a Blutrafos sempre priorizou o pagamento de sua folha salarial mesmo nos tempos atuais, onde vem sendo assolada por grave crise econômica-financeira.

Neste diapasão, a Blutrafos ficou em dificuldades perante bancos, fornecedores e o Fisco, mas jamais perante seu patrimônio humano.

Ante as incontáveis dificuldades, a Blutrafos ficou inadimplente com saldo de salário para alguns colaboradores. Tal inadimplência foi o fato final e urgente que ensejou o aforamento do processo de recuperação judicial.

Desta forma, com a relativa capitalização da empresa no período pós recuperação, será possível o pagamento integral dos credores da Classe Trabalhista dentro do prazo estipulado pelo art. 54, Parágrafo Único da Lei 11.101/2005, que dispõe o seguinte:

Art. 54. O plano de recuperação judicial não poderá prever prazo superior a 1 (um) ano para pagamento dos créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho vencidos até a data do pedido de recuperação judicial.

Parágrafo único. O plano não poderá, ainda, prever prazo superior a 30 (trinta) dias para o pagamento, até o limite de 5 (cinco) salários-mínimos por trabalhador, dos créditos de natureza estritamente salarial vencidos nos 3 (três) meses anteriores ao pedido de recuperação judicial.

(destaques nossos)

Desta forma, os créditos trabalhistas serão adimplidos trinta dias após o trânsito em julgado da sentença de homologação da recuperação judicial.

9.3.1 Classe II – Credores com garantia real

Primordialmente, conforme já relatado, o pagamento deverá ser realizado com a venda do imóvel operacional da recuperanda, o qual encontra-se onerado com garantia hipotecária junto ao BRDE.

9.3.3.1 Condições Gerais

Na relação de credores a que se refere a Lei 11.101/05, art. 51, inciso III, constaram como credores titulares de créditos garantidos os seguintes:

BANCO REGIONAL DE DESENVOLVIMENTO DO EXT
WASUNGEN ASSESSORIA COMERCIAL LTDA
REDFACTOR FACTORING E FOMENTO COMERCIAL S/A
SOINSA SOUZA COMERCIO E REPRESENTACOES
EQUIMAFER MÁQUINAS E FERRAMENTAS LTDA
BANCO VOTORANTIM AS
RGC LAMINADOS LTDA. –ME
RGC INDUSTRIA E COMERCIO DE ARTEFATOS EM

Os credores acima identificados receberão tratamento igualitário. Trata-se de hipótese de observação do princípio da *pars conditio creditorum*, de aplicação com ressalvas na recuperação judicial, conforme enunciado nº 57 do Conselho da Justiça Federal (“O plano de recuperação judicial deve prever tratamento igualitário para os membros da mesma classe de credores que possuam interesses homogêneos, sejam estes delineados em função da natureza do crédito, da importância do crédito ou de outro critério de similitude justificado pelo proponente do plano homologado pelo magistrado”).

9.3.3.2 Meios de Pagamentos – Venda parcial de bens

Os credores da Classe II serão pagos através dos meios previstos na LRF, art. 50, inciso XI (“venda parcial de bens”).

- a) Ativo alienável ou sujeito a oneração para operação financeira de captação de recurso (“*Sales and lease*”):
- i. Imóvel operacional, matriculado sob nº 30.967 no Registro de Imóveis do 3º Ofício de Registro de Imóveis;
 - ii. Valor estimado da operação: R\$ 12.000.000,00 (Doze milhões de reais);
 - iii. Valor mínimo para alienação e/ou oneração: R\$ 10.000.000,00 (Dez milhões de reais);

iv. Procedimento de alienação e/ou oneração:

A alienação e/ou oneração do imóvel a que se refere o presente item dar-se-á por iniciativa privada, dispensada avaliação. A BLUTRAFOS alienará para fins de financiamento da operação e pagamento parcial da relação de credores. Após liberação para utilização na operação, o imóvel será locado à BLUTRAFOS, com prazo mínimo de 10 (dez) anos, automaticamente renováveis, ao custo estimado de 1% sobre o valor da operação.

v. BRDE – Credor titular da garantia

A LRF, art. 50, § 1º, prevê que *“na alienação do bem objeto de garantia real, a supressão da garantia ou sua substituição somente serão admitidas mediante aprovação expressa do credor titular da respectiva garantia”*. O credor titular da garantia real incidente sobre o imóvel, BRDE, deverá autorizar por escrito a alienação.

vi. Forma de pagamento aos credores

Será efetuado o pagamento da totalidade dos seus respectivos créditos, conforme constem da relação a que se refere a LRF, art. 7º, §2º.

O valor será pago conforme fluxo de pagamentos do ativo alienável pelo adquirente.

Os pagamentos serão efetuados tão logo o Juízo da recuperação autorize o levantamento dos valores que estarão depositados em conta judicial.

vii. Recurso destinado aos credores

Do resultado da operação indicada no item “II” ou “III” será destinado para a quitação dos credores sujeitos à Classe II o valor máximo de R\$ 2.000.000,00 (Dois milhões de reais), o qual será entre estes, se for o caso, rateado

proporcionalmente ao valor do seu respectivo crédito. O saldo eventualmente não pago será considerado remido.

viii. Destinação do saldo de recursos

O saldo de recurso havido em razão do negócio a que se refere o presente item (já excluídos os pagamentos aos credores da Classe II, na forma prevista no item anterior) será destinado:

- a. 25% ao pagamento dos credores inscritos na Classe III;
- b. Financiamento da operação, através da formação de capital de giro.

Estes recursos ficarão vinculados ao processo de recuperação judicial, resguardados e eventuais constringências movidas por credores sujeitos ou não aos efeitos da presente recuperação judicial (STJ, Súmula nº 480).

ix. Dispensa de Certidões Negativas de Débito (CND)

A despeito do que se refere o art. 52, II da LRF, a operação tratada neste tópico deverá ser autorizada pelo juízo da recuperação judicial com a dispensa das certidões negativas exigidas na legislação em vigor.

x. Hipótese de não conclusão da venda

Na hipótese de não conclusão do negócio a que se referem os itens “II” e “III” supra no prazo máximo de 23 (vinte e três) meses contados desde a data do trânsito em julgado da decisão que homologa o plano de recuperação judicial (LRF, art. 58), os credores da Classe II receberão tratamento equivalente àquele conferido aos abaixo identificados como credores colaborativos. Nesta hipótese, será mantida a garantia real incidente sobre o bem até a quitação das obrigações previstas naquela forma de pagamento.

Desta forma, necessário repisar que de fato existem duas alternativas de pagamento, o que torna o presente plano viável e vantajoso para todos os interessados.

9.3.4 Condições de tratamento dos créditos quirografários, com privilégio especial, com privilégio geral ou subordinados

Os credores da Classe III serão pagos através dos meios previstos na LRF, art. 50, inciso I e XI da LRF (“Concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas” e “venda parcial dos bens”).

9.3.4.1 Condições Gerais

Tal qual como disposto na Classe II, o pagamento será realizado com a venda do imóvel operacional, o qual encontra-se hipotecado ao BRDE e que deverá ser alienado no prazo de até 23 meses após o trânsito em julgado da homologação do PRJ, com as seguintes situações:

a) Forma de pagamento aos credores

Será reservado o valor constante no item 9.2.3.2, viii, “a.” supra para pagamento parcial dos credores inscritos na Classe III.

Após o pagamento com o percentual da venda do imóvel direcionado para a Classe III, o pagamento do saldo será efetuado de acordo com o item “Classe II - credor colaborativo” identificado abaixo, além de 180 parcelas fixas, calculadas sobre o saldo devedor do mês anterior ao pagamento.

b) Condições Gerais

- i. Deságio: 0%

- ii. Plano de amortização: pagamento imediato, proporcional ao crédito, referente à alienação do imóvel, conforme constante no item 9.3.3.2, viii, “a”; pagamento mensal aos credores que aderirem à cláusula (Classe III credor colaborativo), de acordo com o prazo de fornecimento oferecido pelo credor e; saldo em até 180 parcelas fixas, calculadas sobre o saldo devedor do mês anterior ao pagamento.
- iii. Correção: todos os pagamentos corrigidos anualmente pelo índice de correção arbitrado pelo Tribunal de Justiça do Estado de Santa Catarina, desde a data do trânsito em julgado da decisão da concessão da recuperação judicial, *pro rata dies*. A correção incidirá sobre o saldo devedor e será pago na forma do item “ii” acima;
- iv. Juros compensatórios: serão aplicados juros compensatórios de 1% (um por cento) ao ano, contabilizados desde a data do trânsito em julgado da decisão da concessão da recuperação judicial, *pro rata dies*. A correção incidirá sobre o saldo devedor e será pago na forma do item “ii” acima;
- v. Carência: os pagamentos iniciarão na seguinte ordem:
 - a. Classe III credor colaborativo: imediatamente após a concessão de novo prazo de fornecimento;
 - b. Alienação ou oneração do imóvel: imediatamente e de acordo com o fluxo de recebimento do adquirente;
 - c. Saldo em 180 parcelas fixas e mensais, até a quitação integral dos débitos.

9.3.5 Classe III – Credor colaborativo

Ressalte-se que este procedimento de aceleração de pagamentos é completamente viável, legal e vantajoso para os credores, já que o pagamento do crédito se dará de forma mais célere e possibilitará a recuperanda uma operação mais facilitada, o que por si só agregará na sua efetiva recuperação.

Desta forma, o presente PRJ vislumbra a figura do credor colaborativo, que é aquele que vem fornecendo matéria prima, créditos ou serviços para a Blutrafos com prazo para pagamento.

Para fins de pagamento dos créditos, o credor colaborativo fará jus ao recebimento de 5% do valor do seu crédito quando fornecer com 30 dias de prazo, ou 11% para fornecimento com prazo de 60 dias, o que diminuirá significativamente o tempo de pagamento dos créditos.

Neste ponto, colacionamos o art. 67, Parágrafo Único da Lei 11.101/2005 o qual, de forma analógica, dá força a possibilidade de aceleração dos pagamentos para os credores chamados colaborativos, senão vejamos:

Art. 67. Os créditos decorrentes de obrigações contraídas pelo devedor durante a recuperação judicial, inclusive aqueles relativos a despesas com fornecedores de bens ou serviços e contratos de mútuo, serão considerados extraconcursais, em caso de decretação de falência, respeitada, no que couber, a ordem estabelecida no art. 83 desta Lei.

Parágrafo Único. Os créditos quirografários sujeitos à recuperação judicial pertencentes a fornecedores de bens ou serviços que continuarem a provê-los normalmente após o pedido de recuperação judicial terão privilégio geral de recebimento em caso de decretação de falência, no limite do valor dos bens ou serviços fornecidos durante o pedido de recuperação.

(destaques nossos)

Ou seja, além do recebimento mais célere, o que se percebe é que os credores colaborativos ainda terão privilégio em uma eventual falência da recuperanda.

Obviamente, não se espera que o desfecho seja a quebra da Blutrafos, em verdade, o dispositivo em comento deve ser interpretado de forma analógica,

voltado para o universo da recuperação judicial e a efetiva satisfação dos credores.

10. Do saneamento dos débitos tributários

Há que se dizer que significativa parte do passivo da Blutrafos trata-se de dívidas referentes a tributos inadimplidos.

Ainda que os débitos tributários não se submetam às recuperações judiciais, o presente Plano visa demonstrar aos credores que há a intenção de sanear inclusive os tributos, a fim de que seja restabelecido o pleno soerguimento da empresa.

O artigo 155-A do CTN determina a concessão de parcelamento específico para empresas que se encontrem em recuperação judicial, a ser editado via Lei ordinária. Em que pese tal determinação, o Poder Legislativo encontra-se em mora com os cidadãos, pois, até o momento, inexistente a Lei específica exigida pelo artigo 155-A do CTN, assim disposto:

Art. 155-A. O parcelamento será concedido na forma e condição estabelecidas em lei específica. (Incluído pela Lcp nº 104, de 10.1.2001)

§ 3º Lei específica disporá sobre as condições de parcelamento dos créditos tributários do devedor em recuperação judicial. (Incluído pela Lcp nº 118, de 2005)

§ 4º A inexistência da lei específica a que se refere o § 3º deste artigo importa na aplicação das leis gerais de parcelamento do ente da Federação ao devedor em recuperação judicial, não podendo, neste caso, ser o prazo de parcelamento inferior ao concedido pela lei federal específica. (Incluído pela Lcp nº 118, de 2005)

A Lei de Falência corrobora com o disposto, seu artigo 68 é redigido da seguinte forma:

Art. 68. As Fazendas Públicas e o Instituto Nacional do Seguro Social – INSS poderão deferir, nos termos da legislação específica, parcelamento de seus créditos, em sede de recuperação judicial, de acordo com os parâmetros estabelecidos na Lei no 5.172, de 25 de outubro de 1966 - Código Tributário Nacional.

A inexistência de Lei específica, como o que ocorre, culmina com a aplicação da Lei ordinária de parcelamento. Para a União, trata-se da Lei 10.522/2002, com previsão de, no máximo, 60 (sessenta) parcelas, o que torna inviável ante o montante do passivo e o valor da parcela mensal.

Necessário salientar ainda, que tal legislação somente é aplicável aos casos ordinários, e não aos extraordinários, como é o caso de uma recuperação judicial. Assim, é possível concluir que não há qualquer condição diferenciada para a extraordinariedade de um processo recuperatório.

Diante deste contexto, o objetivo da Lei 11.101/2005 (Lei de Falência e Recuperação Judicial) resta prejudicado, até mesmo inatingível, pois a ferramenta conferida pelo artigo 155-A do CTN ainda não foi editada, não havendo Lei específica que discipline o parcelamento de débito tributário de devedores em sede de recuperação judicial. Portanto, os devedores em recuperação judicial encontram forte embargo para atingir os objetivos elencados no artigo 47 da Lei de Falência.

Art. 47. A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

Em apertada síntese, com o auxílio de outros fundamentos de Direito, este é o embasamento da pretensão da recuperanda para sanear o seu passivo tributário federal e estadual.

10.1 Dos Tributos Federais

Nesta linha, todos os débitos existentes na data do pedido de recuperação judicial, cuja administração seja conferida a PGFN, os parcelados no âmbito da SRFB que serão migrados e os previdenciários, poderiam ser englobados no parcelamento de que trata a Lei 11.941/2009, dentro de um fluxo de caixa razoável que permita o saneamento dos débitos federais sem prejudicar o êxito da presente recuperação judicial.

Neste diapasão, tais débitos seriam parcelados em até 180 (cento e oitenta) prestações mensais, com redução de 60% (sessenta por cento) das multas de mora e de ofício, de 20% (vinte por cento) das isoladas, de 25% (vinte e cinco por cento) dos juros de mora e de 100% (cem por cento) sobre o valor do encargo legal, artigo 1º, §3º, V da Lei 11.941/2009.

10.2 Dos Tributos Estaduais

No que tange aos débitos para com o fisco estadual, a Blutrafos prevê em seu fluxo de caixa a aplicação do art. 67-A da Lei Estadual Catarinense 5.983/1981 (com texto acrescentado pela Lei Estadual 15.856/2012), o qual dispõe o seguinte:

*Art. 67A - No caso de falência, concordata ou **recuperação judicial, não serão exigidos multa e juros relativos a fatos geradores ocorridos até a data da declaração judicial.***

*§ 1º - **O crédito tributário, no caso de recuperação judicial ou concordata, poderá ser parcelado em até noventa e seis parcelas mensais.***

§ 2º - Também se aplica o disposto no § 1º no caso de assunção da dívida por quem adquirir a massa falida.

§ 3º - Implica o cancelamento do parcelamento e a perda do benefício o atraso de 3 (três) parcelas, sucessivas ou não, ou o transcurso de noventa dias do vencimento da última parcela caso ainda reste saldo a recolher, mantendo-se o benefício em relação às parcelas pagas.

§ 4º - Aplica-se o disposto no caput às empresas em processo de recuperação judicial ou concordata ainda em vigor, relativamente aos fatos geradores ocorridos até 31 de dezembro de 2007.

(destaques nossos)

Desta forma, dentro de um fluxo de caixa razoável, a Blutrafos deve parcelar seus débitos tributários da esfera estadual em até 96 (noventa e seis) parcelas, abatidas multas e juros incidentes desde os fatos geradores anteriores a recuperação judicial.

Ainda que se questione que a supramencionada legislação seria aplicável somente aos fatos geradores ocorridos até 31 de dezembro de 2007 (e no caso da Blutrafos há a tributos estaduais inadimplidos após este período), verifica-se também a existência da mora legislativa neste ponto, já que efetivamente o legislador não dispõe nada acerca de eventuais débitos gerados após o ano de 2007.

Desta forma, assim como ocorre no que tange aos débitos federais, a Blutrafos entende que deve ser aplicada analogicamente a legislação estadual supramencionada nos seus ulteriores termos.

10.3 Dos Tributos Municipais

Apenas a título informativo, a BLUTRAFOS não possui débitos tributários para com os municípios onde está sediada (Blumenau/SC), bem como em São Paulo/SP, onde mantém filial.

11. Ações Judiciais – Novação dos créditos

Após a aprovação do PRJ na forma da lei deverão ser extintas todas as ações de cobrança, monitórias, execuções judiciais ou qualquer outra medida judicial ajuizada contra a recuperanda, seus respectivos coobrigados, avalistas e fiadores.

Naturalmente, todos os créditos sujeitos ao presente PRJ serão novados pela homologação judicial deste PRJ. Mediante aludida novação, todas as obrigações, índices financeiros, multas, bem como outras obrigações e garantias incompatíveis com a condição deste PRJ, deixarão de ser aplicáveis.

Nesta mesma linha, não obstante a novação disposta no presente PRJ, o seu cumprimento ensejará a extinção de todas as obrigações solidárias, acessórias e quaisquer outras garantias, inclusive por avais e/ou fiança, assumidas pela recuperanda e pelos sócios, bem como terceiros.

12. Considerações Finais

Este Plano de Recuperação Judicial, fundamentado no princípio da *pars conditio creditorum*, implica novação objetiva e real dos créditos contraídos anteriores ao pedido, e obrigam a BLUTRAFOS BLUMENAU TRANSFORMADORES 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 nº10.406, 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 AALC Consultoria 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 BLUTRAFOS 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 risco adicional algum.

Blumenau, 15 de janeiro de 2014.

BLUTRAFOS BLUMENAU TRANSFORMADORES LTDA – Em Recuperação
Judicial.

AALC CONSULTORIA ASSESSORIA E TREINAMENTO EMPRESARIAL
LTDA.