

4006

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

“EISA E EP1”

REVISÃO 1

Elaborado em cumprimento ao art. 53 da Lei 11.101/05, para apresentação nos autos do processo de recuperação nº 0494824-53.2015.8.19.0001, em trâmite perante a 1ª Vara Empresarial da Comarca da Capital do Estado do Rio de Janeiro.

EISA - ESTALEIRO ILHA S/A – EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

EISA PETRO-UM S/A – EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Rio de Janeiro, 24 de fevereiro de 2017.

SUMÁRIO

1007

CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO

CAPÍTULO II: CONTEXTO HISTÓRICO

II.1 – ATIVIDADES INTEGRADAS E INTERLIGADAS

II.2 – A INDÚSTRIA NAVAL NO BRASIL

II.3 – EISA – 1º REQUERENTE

II.4 – EP1 – 2ª REQUERENTE

CAPÍTULO III: PROBLEMAS QUE EXPLICAM A CRISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DAS COMPANHIAS

III.1 – CRISE DA INDÚSTRIA NAVAL NO PAÍS

III.2 – A SITUAÇÃO ATUAL DAS COMPANHIAS

III.3 – PERFIL DAS DÍVIDAS

CAPÍTULO IV: PROJEÇÕES FUTURAS

CAPÍTULO V: MEIOS DE RECUPERAÇÃO DAS EMPRESAS

V.1 – OBTENÇÃO DE NOVOS RECURSOS

V.1.1 - POSSIBILIDADES AVENTADAS PARA OBTENÇÃO DE RECURSOS PROVENIENTES DE ACORDO A SER FIRMADO COM A TRANSPETRO

V.2 – OBTENÇÃO DE NOVOS MERCADOS

V.3 – OBTENÇÃO DE PRAZOS E CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA PAGAMENTO DAS OBRIGAÇÕES DAS COMPANHIAS

V.3.1 – AÇÃO TRANSPETRO

V.3.2 – AÇÃO CEF E TRANSPETRO

V.3.3 – AÇÃO BRASIL SUPPLY

4008

V.4 – ALIENAÇÃO DE ATIVOS

V.4.1 – CONSTITUIÇÃO DE UPI

V.4.2 – ATIVOS PDVSA

V.5 – CESSÃO DE CONTROLE SOCIETÁRIO

CAPÍTULO VI: REESTRUTURAÇÃO DOS CRÉDITOS CONFORME AS
CLASSES

VI.1 – DISPOSIÇÕES GERAIS

VI.2 – CLASSE I: CRÉDITOS TRABALHISTAS

VI.3 – CLASSE II: CRÉDITOS COM GARANTIA REAL

VI.4 – CLASSE III: CRÉDITOS QUIROGRAFÁRIOS

VI.4.1 – PROGRAMA DE PAGAMENTO ANTECIPADO DE CREDORES
QUIROGRAFÁRIOS (“PPA”)

VI.5 – CLASSE IV: CRÉDITOS DE MICROEMPRESA (“ME”) E DE
EMPRESA DE PEQUENO PORTE (“EPP”)

VII – DISPOSIÇÕES FINAIS

4009

EISA - ESTALEIRO ILHA S/A - em recuperação judicial ("EISA"), com sede na Praia do Rosa nº 2- Parte, Rio de Janeiro/RJ, CEP 21920-000, inscrito no CNPJ/MF sob o nº 00.261.304/0001-02 e **EISA PETRO-UM S.A. - em recuperação judicial** ("EPI"), pessoa jurídica de direito privado, com sede na Praça do Rosa nº 2, Bancário, Ilha do Governador, na cidade e estado Rio de Janeiro, CEP 21920-630, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 10.955.061/0001-66, e filial na Rua Dr. Paulo Frumencio, nº 28, Rua G, Prédio 19, sobrado, Ponta D'Areia Niterói/RJ, CNPJ 10.955.061/0002-47, sociedades devidamente constituídas e organizadas de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil, doravante em conjunto denominadas "Companhias", apresentam o seguinte plano de recuperação judicial, nos termos a seguir.

CAPÍTULO I INTRODUÇÃO

1. O presente Plano de Recuperação Judicial ("PRJ") abordará de forma pormenorizada os meios pelos quais as Companhias pretendem superar a crise econômico-financeira que temporariamente abalou a sua atividade empresarial, e que culminou no ajuizamento da recuperação judicial autuada sob o nº 0494824-53.2015.8.19.0001.
2. O presente plano prevê a adoção de medidas diversas, de caráter jurídico, administrativo, financeiro e operacional, que, como se verá a seguir, possibilitarão o completo soerguimento da atividade empresarial, permitindo a consequente preservação das Companhias, a manutenção de inúmeros postos de trabalho, o pagamento dos credores envolvidos no processo de recuperação, e, enfim, a plena realização do objetivo da Lei 11.101/05.
3. Amparado em estudos detalhados e projeções financeiras criteriosas, o presente PRJ demonstrará a inequívoca viabilidade econômica das Companhias - cuja reestruturação de atividades já vem sendo gradativamente operacionalizada

através de sólidos fundamentos de gestão e austeridade – o que credencia as Companhias à plena recuperação, em revisões realistas, a curto, médio ou longo prazo.

CAPÍTULO II CONTEXTO HISTÓRICO

II. 1 – ATIVIDADES INTEGRADAS E INTERLIGADAS

4. A EP1 é uma subsidiária integral do EISA. Foi constituída após a assunção, no ano de 2009, pelo EISA, da construção de quatro navios (EI – 511, EI – 512, EI – 513 e EI – 514), cuja construção foi contratada pela Petrobrás Transporte S.A. (“Transpetro”) no âmbito do Programa de Modernização e Expansão da Frota (“Promef”), o qual integra o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) do Governo Federal e tem por escopo renovar a frota da Transpetro.

5. A construção fora contratada pela Transpetro ao consórcio vencedor de procedimento licitatório no qual o EISA não teve êxito.

6. Em 2009, o consórcio que fora contratado para construir os quatro navios não conseguiu cumprir as suas obrigações e o EISA foi chamado, pela Transpetro, a assumir os referidos contratos, os quais foram celebrados entre o EISA e a Transpetro. Posteriormente, foi constituída a EP1, subsidiária integral do EISA, para se encarregar da construção destas embarcações, contratadas no âmbito do Promef.

7. Há portanto, integração e interligação das atividades das suas Companhias, uma vez que têm a administração comum, na cidade do Rio de Janeiro.

8. Além disso, como se verá mais adiante, são comuns a ambas as Companhias as razões que motivam a elaboração de um único plano para

4046

reestruturação de suas atividades. Tais razões podem ser resumidas na derrocada da indústria naval no Brasil, como será exposto mais adiante.

II.2 – A INDÚSTRIA NAVAL NO BRASIL

9. Pela sua natureza estratégica, a história das Companhias não pode ser contada sem falar da história da indústria naval brasileira.

10. Pois bem, a indústria naval no Brasil experimentou dois ciclos de desenvolvimento: Anos 60/70 do século passado e início do presente, devendo destacar que a construção naval, no Brasil, está relacionada a três fatores básicos: (i) custo e produtividade da mão de obra, (ii) disponibilidade e preço do aço naval e (iii) mecanismos de indução estatal (compras governamentais, financiamento e tecnologia).

O primeiro ciclo de desenvolvimento – criação do Fundo de Marinha

Mercante

11. O primeiro ciclo foi impulsionado a partir da criação do Fundo de Marinha Mercante (“FMM”), através da Lei n. 3.381/1958, ainda no governo de Juscelino Kubitschek, que visava prover recursos para a renovação, ampliação e recuperação da frota mercante nacional, evitar a importação de navios, diminuir despesas com afretamento de navios estrangeiros; assegurar a continuidade das encomendas de navios e estimular a exportação de embarcações.

12. A partir de 1979 a indústria naval passou sofrer uma grave crise decorrente de diversas causas, entre elas a recessão econômica na década de 1980, a qual, no decorrer dos anos deu ensejo ao encerramento das atividades de estaleiros.

A Lei do Petróleo

4012

13. A Lei do Petróleo (Lei 9.478/97) abriu o mercado de exploração e refino de hidrocarbonetos a novos operadores além da Petrobrás, acelerando a expansão da exploração de petróleo off-shore, dando ensejo à retomada da construção naval nos anos 2000 para a construção de embarcações necessárias à área de petróleo: navios-tanque, embarcações de apoio, navios sonda e *Floating Production Storage and Offloading* ("FPSO"). Mais recentemente a lei 13.365 de 29.11.2016, alterando a Lei 12.351 de 22.12.2010, veio facultar a Petrobras o direito de preferência para atuar como operador e possuir participação mínima nos consórcios formados para exploração dos blocos licitados no regime de partilha de produção.

14. Com um cenário favorável e diante da grande demanda, foram direcionados altos investimentos (em torno de R\$ 150 bilhões de reais) para o setor, que passou de 2 (dois) estaleiros ativos e 7.500 (sete mil e quinhentos) empregos diretos no ano de 2003 para 9 (nove) estaleiros ativos, 4 (quatro) em construção, gerando 82.500 (oitenta e dois mil e quinhentos) empregos diretos no ano de 2014¹.

15. Contudo, a partir do final do ano de 2014, com a retração da atividade econômica, redução dos investimentos, restrição ao crédito, postergação de encomendas, além de cancelamento e/ou rescisão de contratos, e com evento da operação "Lava-jato", houve impacto significativo no setor naval, atingindo fortemente as empresas, com consequente redução de cerca de 40.000 (quarenta mil) empregos diretos até o final de 2016.

O Programa de Modernização e Expansão da Frota - Promef

16. O Programa de Modernização e Expansão da Frota ("Promef"), que integra o Programa de Aceleração do Crescimento ("PAC"), foi implantado pela Transpetro no ano de 2004 e proporcionou a perspectiva de muitas oportunidades de negócio para as empresas do setor naval, na medida em que previa a contratação da construção de grande número de embarcações, mas também sinalizava com o

¹ <http://sinaval.org.br/2014/08/industria-naval-brasileira-esta-consolidada-diz-ipca/>

4013

desafio para os estaleiros brasileiros, qual seja, a necessidade de atingir índices de produtividade no mesmo nível dos estaleiros do mercado internacional, nunca obtidos pelos atuais estaleiros brasileiros.

17. No âmbito do Promef 1 foram contratados 26 (vinte e seis) navios, que deveriam ser entregues à Transpetro até o final do ano de 2012. Contudo, até o ano de 2014 apenas 9 (nove) navios foram concluídos e entregues. No Promef 2 foram previstas contratações para construção de 23 (vinte e três) navios.

18. Levantamentos recentes indicam que nenhum dos estaleiros, sem exceção, inclusive aqueles construídos e considerados modernos, de 5ª geração, conseguiu, até o momento, alcançar os índices de produtividade adotados em suas respectivas propostas originais. Até dezembro de 2016 a situação do Promef era a seguinte:

19. Promef 1 – 26 (vinte e seis) navios contratados: 16 (dezesesseis) navios entregues:

- Estaleiro Atlântico Sul (PE): 10 (dez) suezmax e 5 (cinco) aframax (8 (oito) suezmax entregues)
- Estaleiro Ilha S.A. (EISA) (RJ)/Eisa Petro-Um: 4 (quatro) panamax (1 (um) entregue)
- Estaleiro Mauá (RJ): 4 (quatro) produtos (4 (quatro) entregues)
- Estaleiro Vard Promar (PE): 3 (três) gaseiros (3(tres) entregues)

20. Promef 2 – 23 (vinte e três) navios contratados: 1(um) entregue, 20(vinte) cancelados;

- Estaleiro Atlântico Sul (PE): 4 (quatro) suezmax DP e 3 (três) aframax DP (cancelados)

4014

- Estaleiro Vard Promar (PE): 5 (cinco) gaseiros, (1(um) entregue, 2(dois) cancelados)
- Estaleiro a ser licitado: 3 (três) bunkers (cancelado)
- Estaleiro Ilha S.A. (EISA) (RJ): Eisa Petro -Um 8 (oito) produtos (contratos rescindidos).

II.3 – EISA – 1º REQUERENTE

21. O 1º Requerente estabeleceu-se em 1995 nas instalações do antigo EMAQ, tradicional construtor naval brasileiro desde 1961, na Ilha do Governador, na cidade do Rio de Janeiro. Mais de 460 embarcações dos mais variados tipos e tamanhos foram construídas nestas instalações, para tradicionais clientes do Brasil e do exterior, incluindo-se ainda os segmentos offshore, portuário, militar e de apoio marítimo.

22. O EISA possui toda infraestrutura para construção de navios de até 280 metros de comprimento efetuando ainda reparos, conversões, *up-grades*, jumborizações, modificações de qualquer natureza e apto para atender novos desafios. A existência de duas carreiras laterais permite a construção simultânea de duas ou mais embarcações, o que lhe garante alto desempenho em sua capacidade produtiva e flexibilidade do seu parque industrial e tem como seus princípios fundamentais: construir dentro dos mais altos requisitos técnicos nacionais e internacionais, cumprir prazos com custos otimizados e desenvolver produtos com garantia da qualidade total, tendo como foco principal a satisfação e as reais necessidades de seus clientes.

23. Em suma, com investimentos constantes em equipamentos e instalações, o EISA tornou-se pioneiro em tecnologia de ponta nos projetos de engenharia naval com uma participação ativa no crescimento da indústria naval brasileira, com base numa filosofia de levar adiante projetos com total sucesso, tecnologia, segurança e qualidade, razão pela qual iniciou há mais de um ano um plano de investimentos

4015

para adequação e modernização do estaleiro, com o fim de ofertar novas tecnologias de projeto e construção de embarcações e, assim, obter um melhor posicionamento no mercado de construção naval.

II.4 – EP1 – 2ª REQUERENTE

24. A EP1 é uma subsidiária integral do EISA cujo objeto social é a construção de navios para a Transpetro, empresa subsidiária integral da Petróleo Brasileiro S/A (“Petrobrás”), no âmbito do Promef.

25. Sobre o Promef, as Companhias se reportam ao Acórdão do Tribunal de Contas da União (“TCU”) (Anexo 1), que esclarece pontos relevantes a respeito da situação dos estaleiros contratados para construir navios no âmbito do referido programa, o que registra os seguintes pontos que merecem destaque: (i) o Promef é um projeto para desenvolver a indústria naval e não uma simples compra e venda de navios; (ii) houve problema sistêmico, causado pelas premissas falsas do Projeto Promef; (iii) nenhum dos estaleiros conseguiu atingir a meta traçada no Promef; e (iv) as encomendas vieram tão rápido que não houve tempo para treinar pessoas com capacidade gerencial.

26. Em relação à EP1, o Acórdão do TCU constatou o cumprimento de objetivo do Promef, no respeito à evolução da produtividade, ressalvando, porém, que houve exagerado otimismo na fixação do “HH” contratual, conforme trecho a seguir destacado (No caso a referência é do Mauá Petro-Um, nas mesmas instalações e mesma qualidade de mão de obra que o EP1, portanto aplicável a este):

“No caso do estaleiro Mauá Petro-Um, em que três navios da série já foram entregues e o último estava em vias de ao término da auditoria, a avaliação da curva de aprendizado (peça 8, p. 4) permite inferir que houve uma evolução em termos de produtividade, mas que o HH previsto contratualmente era otimista (no caso do primeiro navio, por exemplo, o HH contratual total era de 2.018.198, mas o HH realizado foi de 3.337.637; já no

4016
caso do terceiro navio, o HH contratual era de 1.746.666, enquanto o HH total foi de 2.353.666).”

27. Não obstante o atingimento de objetivo do Promef, no que respeita a evolução de produtividade, atualmente a EP1 passa por dificuldades, como se verá no Capítulo seguinte.

CAPÍTULO III

PROBLEMAS QUE EXPLICAM A CRISE

ECONÔMICO-FINANCEIRA DAS COMPANHIAS

28. Este capítulo tem por escopo demonstrar que a despeito das dificuldades vividas pelas devedoras, a manutenção da atividade empresarial exercida pelas Companhias é a melhor forma de superação a situação de crise econômica das recuperandas. Com o presente plano se espera manter a fonte produtora, o emprego dos trabalhadores e zelar pelos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica, consoante o artigo 47 da Lei nº 11.101/2005.

III.1 – CRISE DA INDÚSTRIA NAVAL NO PAÍS

29. É fato de conhecimento público que o País está vivendo uma grave crise econômica, a qual já produziu forte impacto na indústria naval, que é grande geradora de empregos e de grande relevância para a economia do Estado do Rio de Janeiro.

30. Pelas suas características, na indústria naval uma das maiores preocupações é manutenção dos empregos, tanto pelo aspecto social, como pelo aspecto econômico, tendo em vista que toda vez que ocorre demissão de empregado treinado e produzindo, perdem o empregado e o empregador, porque o

4017

empregado perde o emprego e o sustento da sua família, enquanto o empregador perde os investimentos feitos em treinamento e qualificação dos demitidos.

31. Essa preocupação com a manutenção dos empregos na indústria da construção naval do Rio de Janeiro, que é uma grande preocupação das Companhias, não é diferente em outros Estaleiros, que tem estado na mídia constantemente por conta das demissões e fechamento de unidades industriais, que não resistiram ao impacto da crise e às consequências da “Operação Lava a Jato”, que abalou o setor.

32. Em suma, não são só os requerentes que passam por crise de liquidez. A crise afeta toda a indústria naval.

III.2 – A SITUAÇÃO ATUAL DAS COMPANHIAS

33. Além da crise no setor naval que está afetando os clientes e seus financiamentos, o EISA foi atingido por vários fatores que afetaram sobremaneira sua saúde financeira, pois clientes seus não cumpriram com a previsão contratual. Explica-se.

Inadimplemento da venezuelana PDVSA

34. Em dezembro de 2006, por conta do estreito relacionamento entre Brasil e Venezuela, a empresa venezuelana PDV Marina S.A. (“PDVSA”) contratou a construção de 10 navios, sendo 2 navios tanque 47.000 TPB e 8 navios tanque TPB 70.000. Os contratos foram celebrados em 30/11/2006 (8 navios) e 07/12/2006 (2 navios), com eficácias em 29/05/2007 (9 navios) e 07/08/2012 (1 navio), o que provocou a necessidade de investimentos, contratação de pessoal e fornecedores.

35. Ocorre que a falta de cumprimento por parte da PDVSA com suas obrigações contratuais, trouxe graves e desastrosas consequências para o EISA, que,

4018

sem recebimento das receitas, viu-se obrigado a postergar os pagamentos de fornecedores e de seus funcionários, culminando, naquela ocasião, com a inscrição de seus débitos em cadastros de devedores, falta de crédito e outras medidas restritivas.

36. O EISA foi obrigado a demitir funcionários contratados para essa obra, bem como arcar com todos os encargos daí advindos, considerando que, também, possuía fornecedores cobrando-lhe. Foi impossível, então, não incorrer em mora em algumas obrigações.

37. A falta de recebimento de receitas devidas pelo armador PDVSA, impactou também no cronograma geral do EISA, atrasando as atividades previstas para outros contratos, uma vez que os fornecedores geralmente são os mesmos para a maioria das obras, bem como impactando na execução das obras que dependiam da carreira principal do EISA, local onde são edificados os blocos para navios de maior porte.

38. O casco EI-494, já lançado ao mar e com mais de 70% de avanço físico, apesar do cancelamento do contrato, até hoje continua no parque industrial do EISA, aguardando uma solução. Há também diversos blocos edificados do casco EI-495, que significam percentual relevante de avanço físico, na mesma situação, além de ocupar precioso espaço de áreas no EISA, dificultando bastante o melhor desenvolvimento das atividades em andamento para outros contratos.

Bloqueio Judicial indevido

39. Para agravar ainda mais a situação causada pela inadimplência do PDVSA, o EISA sofreu um grande baque em fevereiro de 2014, quando suas contas foram bloqueadas indevidamente, deixando os valores lá existentes indisponíveis, por força de uma decisão judicial, em um processo de execução contra outro estaleiro.

4019

40. A liberação dos recursos bloqueados somente ocorreu, de forma parcial, em maio de 2014, aumentando o passivo da empresa que ficou impossibilitada de cumprir compromissos de pagamento com fornecedores, encargos trabalhistas, tributos e demais compromissos agendados para o período.

Suspensão dos trabalhos

41. O grave desequilíbrio econômico-financeiro causado pelos eventos acima descritos tornou compulsória a drástica decisão de suspender as atividades do EISA em junho de 2014 e de colocar seus funcionários em férias coletivas e posteriormente de licença remunerada para buscar equacionar os problemas e renegociar os contratos em andamento.

42. Os dias em que as atividades do EISA estiveram suspensas repercutiram, inquestionavelmente, no cronograma geral de produção do EISA. Apesar de o retorno das atividades ter acontecido no dia 26/08/2014, houve um necessário período de readaptação, com a reorganização de atividades para que estas pudessem estar compatíveis com os recursos então existentes e, igualmente, de maneira a melhor minimizar os atrasos ocorridos. Como consequência da suspensão das atividades, houve significativa baixa no número de funcionários, sendo necessário redistribuir temporariamente as funções. Houve também, a necessidade de encomendar e aguardar o recebimento de materiais e equipamentos, etc.

43. Em suma, a repercussão da citada suspensão vai além dos dias em que o EISA teve suas atividades efetivamente inertes, em razão desta necessária readaptação ao trabalho.

4020

44. Os contratos para construção dos navios foram fortemente impactados pela inadimplência da PDVSA e pela mudança de cenário na indústria do Petróleo e na economia mundial.
45. Em 15 de agosto de 2014, a sociedade empresária SwirePacific Navegação Offshore (“Swire”) comunicou o cancelamento da construção de 4 (quatro) navios, os quais estão em fase avançada de construção. A validade da pretensão da Swire é objeto de discussão em procedimento arbitral em curso perante a Câmara FGV de Conciliação e Arbitragem (Procedimento Arbitral nº 08/2015).
46. Apesar de o EISA ter retomado suas atividades no dia 28 de agosto de 2014, em setembro de 2014, a sociedade empresária Brasil Supply S.A. (“Brasil Supply”) enviou comunicação manifestando a intenção de cancelar a construção de outros 4(quatro) navios.
47. O EISA foi penalizado com aplicação de multa, no valor de R\$ 13.594.817,85 (treze milhões, quinhentos e noventa e quatro mil, oitocentos e dezessete reais e oitenta e cinco centavos) por atraso na entrega das embarcações contratadas pela Marinha do Brasil, bem como com o cancelamento de 1(uma) embarcação, das 5(cinco) anteriormente contratadas.
48. Em virtude do não pagamento da multa, pelo EISA, foi acionado o seguro garantia ainda em razão do atraso no cronograma das embarcações e foi aberto processo para cancelamento de 4 (quatro) contratos ainda em vigor, sendo certo que desde janeiro de 2015, o EISA não recebe as medições dos trabalhos executados, agravando a crise de liquidez por que passa o EISA.
49. A mais grave causa da crise, que, para o EISA, é origem da crise de liquidez, foi o inadimplemento da PDVSA, que provocou o cancelamento de contratos para a construção de navios, e provocou profundo impacto no cronograma geral do EISA, uma vez que o 1º navio para a PDVSA ocupou a

4021

carreira principal por mais tempo do que o necessário, e os blocos edificados para o 2º navio ocuparam a linha de produção, desencadeando o atraso nos demais contratos. Ademais, a falta dos recursos devidos pelo Armador PDVSA, levou o EISA a ficar inadimplente com fornecedores, com encargos sociais, tributos, a sofrer a penalidade pecuniária imposta pela Marinha do Brasil, e a abertura de procedimento administrativo, visando o cancelamento dos outros 4 (quatro) contratos.

50. Para agravar as dificuldades, o armador Astromarítima Navegação S.A. ("Astromarítima") está inadimplente, motivo pelo qual foi necessário o cancelamento, pelo EISA, de 2 (dois) dos 4 (quatro) contratos. Os outros dois contratos foram honrados e os navios entregues.

Desequilíbrio financeiro dos contratos Promef 1

51. Em relação à EP1, as dificuldades decorrem, em primeiro lugar, do desequilíbrio econômico financeiro dos contratos para construção de navios contratados pela Transpetro, o que motivou o ajuizamento de ação ordinária contra a Transpetro (processo autuado sob o nº 0354924-55.2015.8.19.0001) em curso perante a 5ª Vara Empresarial da Comarca da Capital do Estado do Rio de Janeiro e da medida cautelar de produção antecipada de provas, distribuída ao mesmo Juízo, com a finalidade de provar o grave desequilíbrio econômico-financeiro do contrato e pedir a condenação da contratante a recompor o prejuízo decorrente desse desequilíbrio.

52. Assim, tal ação representa expectativa de superveniência ativa.

53. Cumpre esclarecer que foram celebrados 8 (oito) contratos de compra e venda de navios (EI - 005 a EI - 012), em que a contratante é a Transpetro. De acordo com esses contratos, caberia à EP1 com instituições repassadoras dos recursos do Fundo da Marinha Mercante ("FMM"), verbas para a construção dessas embarcações.

4022

54. Em dezembro de 2013, após a apresentação de todos os documentos exigidos pelo agente financeiro, o EP1 e CEF celebraram contratos para financiamento ~~para~~ da construção dos 8 (oito) navios para a Transpetro, os quais representavam 46% do custo da operação. Ocorre que, não obstante tenha a EP1 cumprido todas as obrigações que lhe cabiam, a CEF deixou de liberar parcelas do financiamento, o que motivou o ajuizamento de medida judicial contra a CEF e a Transpetro. Nessa ação requereu-se, dentre outros pedidos, que a CEF indenize a EP1 em virtude dos lucros cessantes e os danos emergentes relativos aos contratos de construção dos navios, tendo em vista que em virtude da falta de liberação dos recursos do financiamento, inviabilizou o cumprimento pela EP1 das obrigações assumidas com a Transpetro.

55. Portanto, a ação também representa expectativa de acréscimo ao ativo das Companhias.

III.3 –PERFIL DAS DÍVIDAS

56. O passivo das Companhias é constituído por credores Classes I, II, III, e IV, conforme relação apresentada por elas.

57. Todas as projeções constantes da proposta de pagamento apresentada neste plano levam em conta os valores apurados acima, sendo certo que quaisquer diferenças entre os referidos valores e aqueles que vierem a ser apresentados na lista a ser elaborada pelos ilustres Administradores Judiciais, ou até mesmo daqueles que constarem do quadro geral de credores definitivo, serão tomadas em consideração para os devidos ajustes meramente proporcionais.

CAPÍTULO IV PROJEÇÕES FUTURAS

4023

58. Este Plano visa permitir que as Companhias superem a crise econômico financeira que estão passando com adoção de medidas necessárias para sua reorganização operacional que atendam aos interesses e preservem os direitos dos Credores Concursais e Credores Extraconcursais Aderentes e demais interessados e, em especial, que viabilize a preservação dos empregos.

59. Com efeito, o presente Plano estabelece a proposta de reestruturação e pagamento dos Credores Concursais e Credores Extraconcursais Aderentes em condições mais favoráveis e vantajosas àquelas que se verificariam na hipótese de decretação de falência das Companhias, ao mesmo tempo em que busca medidas para manter as unidades produtivas das Companhias em operação, inclusive para torná-las comercialmente mais atrativas para a realização da venda das ações das Companhias ou da venda de seus ativos, incluindo a venda de tais unidades produtivas isoladas, sobretudo por meio da sua alienação a terceiros, para viabilizar a preservação de postos de trabalho e a respectiva atividade empresarial.

60. As propostas de reestruturação e de pagamento dos Credores contidas neste Plano baseiam-se na: (i) obtenção de novos recursos; (ii) obtenção de novos mercados; (iii) concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações das Companhias (aqui inclui-se o pagamento com recebíveis das ações do Promef), (iv) alienação de ativos da PDVSA e de Unidade Produtiva Isolada ("UPI") e; (v) reorganização societária das Companhias.

61. A manutenção das capacidades operacionais desenvolvidas pelas Companhias, de modo a torná-las comercialmente mais atrativas, seja para a venda de suas ações, seja para a venda de seus ativos, nos termos deste Plano, buscando destacá-las como um dos principais produtores de embarcações do Brasil, manterá empregos diretos e indiretos, movimentando a economia nacional, especialmente na parte de peças, equipamentos e materiais, garantindo o atendimento do conteúdo nacional nas construções, contribuindo para o desenvolvimento da economia local e a manutenção da Indústria Naval.

4024

62. Além disso, a manutenção das atividades desenvolvidas pelas Companhias, visando a torná-las, em conjunto com os ativos que detém, mais atrativas comercialmente, também reduziria significativamente as perdas decorrentes da rescisão dos contratos ainda vigentes, sendo (i) 2(dois) navios do tipo Porta Container de 2.700 TEU; (ii) 4(quatro) navios militares do tipo Patrulha NPa500; (iii) 1(um) navio PSV4500; e (iv) 3(três) Petroleiros, do tipo PANAMAX 70.000TPB, referente ao EISA para todo o sistema naval brasileiro.

63. Como já foi dito, o EISA tem a infraestrutura necessária para construção de navios de até 280 (duzentos e oitenta) metros de comprimento efetuando ainda reparos, conversões, *up-grades*, jumborizações, modificações de qualquer natureza e apto para atender novos desafios, e capacidade para construção simultânea de duas ou mais embarcações, o que garante ao EISA alto desempenho em sua capacidade produtiva e flexibilidade do seu parque industrial.

64. Atualmente, o EISA tem em sua carteira encomendas de 07 (sete) embarcações e o EP1 de 03(três) embarcações. A construção e/ou conclusão dessas embarcações permitirá a plena recuperação das empresas, com a retomada do crescimento, recontração dos empregados que tenham sido demitidos, geração de novos empregos, e pagamento dos credores, nas condições que vierem a ser pactuadas no plano de recuperação judicial e a renegociação dos contratos.

65. A notória capacidade operacional do EISA permite buscar novos mercados para construção de embarcações nos segmentos de Marinha de Defesa, Apoio Marítimo Offshore e Marinha Mercante.

66. O EISA através da execução dos contratos de construção dos Navios Patrulha da Marinha do Brasil e da parceria com a empresa espanhola Navantia, desenvolveu grande experiência e capacidade na construção naval de marinha de defesa e é um dos poucos qualificados na região para atender os relevantes planos de renovação de frota que Brasil, Argentina e Uruguai mantêm.

4025

67 O EISA também dispõe de vasta experiência na construção de embarcações de apoio marítimo offshore e apostas, como citado anteriormente, na abertura do mercado e no aumento do investimento estrangeiro através da Lei do Petróleo (Lei 9.478/97) e suas atualizações, o que acarretará automaticamente no desenvolvimento acelerado dos campos do pré-sal e na necessidade de 4 (quatro) navios de apoio offshore para cada plataforma a ser construída.

68. No mercado de marinha mercante, as oportunidades de novos mercados que estão sendo negociadas estão na participação das construções com o aumento da frota para atender o crescimento da cabotagem.

70. Ainda, o transporte hidroviário foi o segmento mais beneficiado pelo FMM em 2016. Cerca de 70% das novas embarcações financiadas e concluídas no ano foram barcas e empurradores visando, principalmente, o transporte de milho e soja produzidos no Centro Oeste e destinados à exportação..

71. Notadamente, a demanda de negócios para as Companhias aumentará, impulsionando o soerguimento da atividade exercida pelas Companhias e, conseqüentemente sua capacidade de obter os recursos financeiros para a satisfação dos créditos concursais e extraconcursais.

72. Há, ainda a perspectiva de retomada dos investimentos na indústria do petróleo, com a aprovação da revogação da participação obrigatória da Petrobrás como operadora única dos campos do pré-sal, exigida pela Lei nº 12.351/10, recentemente alterada através da Lei 13.365 de 29.11.2016.

73. O novo modelo, sem exigência de participação obrigatória da Estatal trará uma ampla gama de investimentos no setor naval, aumentando sobremaneira a perspectiva de soerguimento das Companhias diante da retomada dos investimentos que serão feitos por diversas empresas que atuam exploração de petróleo.

4026

74. Por fim, é pertinente destacar que as Companhias não sofreram, não respondem e não são investigadas em procedimento administrativo ou criminal que possa dar ensejo a aplicação de sanção que as impeça de participar de procedimento licitatório, de acordo com as leis brasileiras.

CAPÍTULO V

MEIOS DE RECUPERAÇÃO DAS EMPRESAS

75. Visão geral das medidas de recuperação: o Plano utiliza, dentre outros, os seguintes meios de recuperação, a fim de realizar a Reorganização da Estrutura de Crédito e demais obrigações do Plano:

- (i) obtenção de novos recursos;
- (ii) obtenção de novos mercados;
- (iii) concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações das Companhias, (aqui inclui-se o pagamento com recebíveis das ações do Promef.)
- (iv) alienação de ativos destinados aos navios da PDVSA, de Unidade Produtiva Isolada ("UPI"), e de outros ativos das Companhias, e;
- (v) reorganização societária das Companhias

V.1 – OBTENÇÃO DE NOVOS RECURSOS

76. Para obtenção de novos recursos os requerentes pretendem arrendar as áreas produtivas e prestarem serviços de apoio a continuidade das operações dos estaleiros.

4027

77. Considerando as três especialidades do estaleiro EISA sendo, a construção naval de marinha de defesa, construção naval de apoio offshore e construção naval de marinha mercante, se apresentam as seguintes possibilidades de arrendamento e suas respectivas estimativas econômicas:

77.1 Alternativa 1: Embarcações Militares

Área de aproximadamente 4.300m² com valor estimado de R\$400.000,00 (quatrocentos mil reais).

77.2 Alternativa 2: Embarcações de Apoio Offshore

Área de aproximadamente 6.800m², com valor estimado de R\$600.000,00 (seiscentos mil reais).

77.3 Alternativa 3: Navios Mercantes de pequeno, médio e grande porte.

Área de aproximadamente 30.000m², com valor estimado de R\$1.000.000,00 (um milhão de reais).

78. Em complemento ao arrendamento mencionado acima, o EISA oferecerá todas as facilidades e os serviços de apoio à construção, conforme descritivo e tabela de preços em anexo (Anexo 2).

79. Considerando a atual situação dos contratos celebrados entre Transpetro e EP1, se apresenta também a possibilidade de subarrendamento da área do EP1 para conclusão dos 3 (três) navios Panamax:

79.1 Área de aproximadamente 51.070 m² com valor estimado de R\$2.000.000,00 (dois milhões de reais) mensais, a saber:

Local	Área (m ²)
Oficina de tubulação ("Pipeshop")	3.024

402B

Casa mata – para raio x	330
Área de estoque (Estrutural II)	5.824
Cabine de jato e pintura	804
Carreira	9.240
Oficina estrutural I	14.000
Vestiários e services médicos	500
Cais de acabamentos nº 1	1.950
Vestiário geral	3.465
Oficinas de processamento	6.400
Pátio de chapas	5.063
Galpão de tratamento de chapas e pintura	470
Total:	51.070

80. Nos mesmos moldes mencionados no arrendamento do EISA, o EP1 oferecerá todas as facilidades e os serviços de apoio à construção, conforme descritivo e tabela de preços em anexo (Anexo 3).

V.3. Possibilidades aventadas para obtenção de recursos provenientes de acordo a ser firmado com a TRANSPETRO.

V.1.1 Possibilidades aventadas para obtenção de recursos provenientes de acordo a ser firmado com a TRANSPETRO

Têm-se as seguintes possibilidades, desde que vantajosas para o fluxo de caixa do PRJ:

4029

(i) Retomada das construções das embarcações, tipo PANAMAX, pertencentes ao PROMEF I, considerando-se os saldos contratuais remanescentes, que deverão ser aditivados, com novas condições;

Ou

(ii) Retomada das construções das embarcações, tipo PANAMAX, pertencentes ao PROMEF I, por terceiros, de comum acordo entre EISA PETRO UM e TRANSPETRO, estabelecendo-se as devidas condições para tanto, utilizando-se o próprio sítio do EISA PETRO UM, que passará a fornecer infraestrutura, facilidades e arrendamento da área;

Ou

(iii) Retomada das construções das embarcações, tipo PANAMAX, pertencentes ao PROMEF I, por terceiros, em local fora do sítio do EISA PETRO UM, estabelecendo-se as devidas condições para tanto, de comum acordo entre EISA PETRO UM e TRANSPETRO, considerando-se as responsabilidades fiscais e/ou financeiras já vinculadas ao EISA PETRO UM.

V.2 - OBTENÇÃO DE NOVOS MERCADOS

81. Em função da paralisação do mercado brasileiro da construção naval e a situação incerta em que se encontra a principal empresa brasileira, as Companhias estão também desenvolvendo as oportunidades que existem no mercado externo, adicionalmente às oportunidades do mercado interno, de curto, médio e longo prazo.

Paralelo a isso, as Companhias desenvolvem e continuarão a desenvolver um amplo programa de aumento de produtividade visando aumentar a competitividade, inclusive, em relação ao mercado externo.

4030

Neste sentido, o EISA assinou contrato com o estaleiro espanhol NAVANTIA com o objetivo proporcionar o conhecimento e as melhores práticas em várias atividades de construção naval. A equipe do EISA vem sendo capacitada nos conceitos que definem um sistema de organização da produção orientado à melhora da produtividade.

O EISA tem a convicção de que estas iniciativas estabelecerão novos parâmetros internos que contribuirão para uma maior performance, gerando conseqüente aumento de competitividade.

82. Os principais focos que estão sendo prospectados são as tendências do mercado diante do novo marco regulatório do pré-sal, a disponibilidade de recursos para a manutenção e execução de novos projetos de construção de embarcações provenientes do Fundo da Marinha Mercante (FMM), o crescimento potencial da navegação de cabotagem, o crescimento potencial da navegação interior, a renovação da frota de marinha de defesa da América Latina e o descomissionamento de plataformas offshore no médio e longo prazo.

83. O primeiro foco a ser abordado é a avaliação das tendências do mercado diante do novo marco regulatório do pré-sal.

Recentemente foi aprovado o novo marco regulatório do petróleo na camada do pré-sal, desobrigando a Petrobras de participar de todos os blocos de exploração.

A Lei 13.365, de 29.11.2016, veio alterar a Lei 12.351, de 22.12.2010, para facultar à Petrobras o direito de preferência para atuar como operador e possuir participação mínima nos consórcios formados para exploração de blocos licitados no regime de partilha de produção

4031

A significativa alteração está no fato da Petrobras passar a poder definir se deseja ou não operar blocos de exploração do pré-sal, ao invés de estar obrigada a participar em pelo menos 30% de qualquer bloco contratado sob este regime, independentemente de ter interesse ou recursos disponíveis.

Não obstante a exclusão da obrigatoriedade de participação da Petrobras, é previsto na supracitada Lei que o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) oferecerá a preferência para a estatal ser a operadora e caso haja o interesse a Petrobras se obriga a manter participação mínima de 30%.

Na avaliação da própria Petrobras as novas regras trazem vantagens para a empresa e para o País na medida em que cria condições mais favoráveis à captação de novos investidores.

De modo geral, a expectativa do mercado a partir das novas condições é bastante positiva. O secretário-executivo do Instituto Brasileiro do Petróleo, Gás e Biocombustíveis (IBP), Antonio Guimarães, por exemplo, estima que apenas em

áreas já descobertas no pré-sal, e que ultrapassam os limites dos blocos já concedidos, os investimentos podem ultrapassar R\$ 100 bilhões.

O desenvolvimento desses projetos está parado porque parte do óleo está em campos explorados no regime de concessão, e outros 20% a 30% estão em áreas contíguas ao pré-sal e não concedidas. Isso atrairá muitos investidores pois o petróleo já está descoberto, diz o secretário-executivo do IBP.

Na visão do IBP, a mudança tem potencial para destravar os leilões

4032

do pré-sal e alavancar investimentos.

Até hoje, o governo conduziu somente o leilão do campo de Libra, que teve apenas um consórcio interessado, formado pela Petrobras; pelos chineses CNOOC e CNPC; pela francesa Total e a anglo-holandesa Shell.

A expectativa é de que o governo conduza o segundo leilão do pré-sal, e possivelmente o terceiro, sob o regime de partilha, já no segundo semestre de 2017.

A vigência da nova Lei de exploração do pré-sal no Brasil pode viabilizar investimentos de US\$ 420 bilhões até 2030, segundo estudos da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan).

Ainda de acordo com a Firjan, além de abrir a porta a novos investimentos, a mudança traria retornos socioeconômicos de mais US\$ 390 bilhões, também até 2030.

A Firjan se baseou nas estimativas atuais de 56 bilhões de barris de petróleo a serem explorados no pré-sal. O retorno socioeconômico equivale a participações governamentais, incluindo bônus de assinatura, royalties e recursos provenientes da comercialização do óleo excedente para União.

Para especialistas, a aprovação do projeto irá destrancar a agenda de leilões de campos do pré-sal, mas também é vista como um movimento que preserva as finanças da Petrobras.

A mudança na lei vai permitir que a exploração do pré-sal deixe de depender da saúde financeira da Petrobras. A estatal poderá

1033

eleger prioridades (em investimentos), de acordo com seu plano de negócios. Isso dá mais oxigênio à companhia, mostrando que o governo quer flexibilizar o processo e reduzir o monopólio no setor de óleo e gás, permitindo a participação de outras empresas, avalia o advogado Ivan Tauil, presidente da Comissão de Petróleo da OAB-RJ.

A reativação do setor de óleo e gás, com a consequente e direta reativação do setor de construção naval, viabilizará a recuperação de cerca de 24 mil postos de trabalho somente no Estado do Rio de Janeiro.

Fernando Villela, do Siqueira Castro Advogados, diz que a mudança abre mercado a investidores:

Esse (novo) modelo traz um equilíbrio regulatório pois mantém o direito de preferência da Petrobras escolher as áreas que quer explorar, mas permite a exploração por outras empresas.

Sem dúvida, a Lei nº 13.365 é um alento para a Petrobras; para o setor e para a economia brasileira, em especial a fluminense.

Mesmo com a aprovação deste novo regime de partilha, diante da crise do setor naval brasileiro e da necessidade da Petrobras de elevar a produção para cumprir os contratos já firmados com a ANP, a Petrobras deverá manter a construção dos módulos das 6 plataformas denominadas "Replicantes" em estaleiros da China e da Tailândia. Tal fato, desfavorável à indústria naval brasileira em um primeiro momento, por outro lado deverá acelerar a demanda por embarcações de Apoio Marítimo (Offshore), abrindo novas oportunidades em curto prazo para o setor.

Isto quer dizer que estas 6 plataformas demandarão a construção de 24

4034

embarcações de apoio e aproximadamente doze embarcações aliviadoras, mercado a ser disputado pelas Companhias.

Importante, no contexto, destacar que no final do ano de 2016 a Petrobras anunciou, oficialmente, ter atingido a marca de 1 bilhão de barris de petróleo produzidos no pré-sal. Essa produção acumulada ocorre seis anos após a entrada do primeiro sistema de produção na Bacia de Santos, no campo de Lula, e dez anos após a primeira descoberta em 2006.

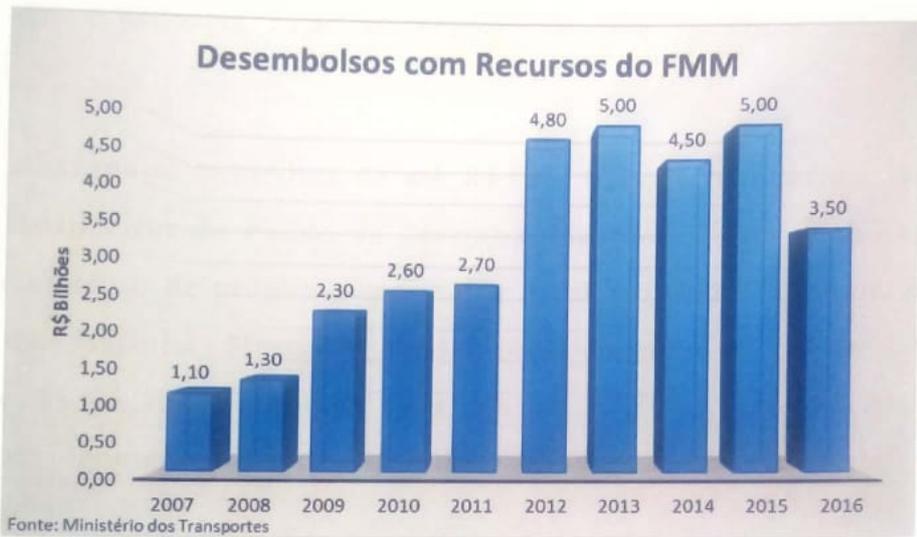
Com a contribuição de 11 sistemas, nove na Bacia de Santos e dois na Bacia de Campos, o pré-sal representa quase 50 % da produção operada atualmente pela Petrobras e por cerca de 35 % da produção própria da companhia. Entre 2017 e 2021, estão previstos que 16 novos grandes sistemas de produção entrarão em operação também na área abrangida pelo pré-sal, demandando a necessidade de embarcações de apoio e outros serviços que podem ser disputados pelas Companhias.

84. O segundo foco é o levantamento da disponibilidade de recursos para a manutenção e execução de novos projetos de construção de embarcações provenientes do Fundo da Marinha Mercante (FMM),

O Fundo da Marinha Mercante (FMM), administrado pelo Ministério dos Transportes por intermédio do Conselho Diretor do Fundo da Marinha Mercante (CDFMM) constitui, desde a década de 60, a principal fonte de recursos para o desenvolvimento da Marinha Mercante e da indústria de construção e reparação naval brasileiras.

4035

Ao longo dos últimos 10 anos, foram desembolsados cerca de R\$ 33 bilhões de reais, com recursos provenientes do FMM (quadro abaixo).



No mesmo período, foram contratados cerca de R\$51 bilhões de reais em projetos aprovados para o setor (quadro abaixo).



4036

O fluxo de caixa para os próximos 4 anos é retroalimentado pelas parcelas de amortização dos financiamentos já concedidos e pela receita do Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), proveniente dos transportes nas navegações de longo curso e naquelas cujas as regras de *não incidência* não se aplicam.

A isso, adiciona-se o crédito de até R\$ 15 bilhões concedido aos agentes financeiros do Fundo da Marinha Mercante, para viabilizar o financiamento de projetos aprovados pelo Conselho Diretor do Fundo da Marinha Mercante, nos termos contidos na Lei nº 12.249, de 11.06.2010, alterada pela Lei nº 12.788, de 14.01.2013, dos quais somente R\$ 1,2 bilhões foram utilizados até o momento.

Os dados demonstram, de forma clara, que não há, para os próximos anos, quaisquer restrições de recursos para projetos já aprovados nem, tampouco, para novas demandas esperadas para o setor.

O CDFMM mantém a regularidade de suas reuniões assim como o ritmo de aprovação de projetos, sem que haja qualquer indicação de falta ou contingenciamento de recursos.

85. O terceiro foco analisa o redirecionamento da indústria naval brasileira para o mercado de manutenção e reparos no curto prazo, em complemento à atividade de construção naval.

A retração da atividade econômica no País, fato que refletiu na maioria dos setores e em especial no mercado de construção naval brasileiro, levou os principais estaleiros a buscarem alternativas e se readequarem às novas tendências.

4037

No contexto, a atividade de reparo e manutenção tem se mostrado promissora e pode ajudar neste momento de crise, além de ter condições de se estabelecer como uma atividade com forte demanda.

A Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ), entende que o mercado pode ser recuperado em médio e longo prazos, porém, algumas medidas precisam ser adotadas para vencer o delicado cenário político e econômico atual.

Nas palavras de seu diretor Fernando Fonseca “a recuperação perpassa pelo redirecionamento do mercado da indústria naval para o reparo, manutenção e descomissionamento, assim como pela adoção de planejamento a longo prazo, vislumbrando a continuidade e a maior competitividade do setor, inclusive internacionalmente”.

Por outro lado, ele alerta para, no seu entendimento, quais são os principais desafios da indústria marítima atualmente: “a queda do preço do petróleo associada à forte diminuição das atividades do setor de óleo e gás, causada essencialmente pela redução de encomendas da Petrobras, ainda produzem nocivos efeitos sobre a indústria naval brasileira. Mas o principal desafio do mercado é manter a visão competitiva e promover os ajustes nos negócios. A capacidade de adaptação e a mudança de filosofia corporativa para extrair oportunidades em ambientes adversos pode determinar a sobrevivência das empresas do setor”.

Fernando Fonseca indica o que a ANTAQ, por sua vez, está fazendo para auxiliar as empresas do setor neste momento de retração: “o

4038

modelo regulatório de governança exige da administração pública uma maior competência técnica e celeridade dos processos e das respostas às demandas do mercado. A confiança do setor passa necessariamente pela desburocratização da gestão e pela simplificação da regulamentação pela ANTAQ. Nos últimos anos, a agência vem envidando todos os esforços para fortalecer seu quadro funcional, atuar de forma independente e transparente e manter o equilíbrio regulatório que, ao mesmo tempo, proveja, com clareza e segurança jurídica, as regras do jogo e fomenta o desenvolvimento da indústria”.

A Firjan faz coro com a Antaq e anuncia que acredita no redirecionamento da indústria naval para o mercado de manutenção e reparos como a melhor alternativa para recuperar o setor.

De fato, em um momento de retração de encomendas de construção o setor de manutenção e reparos se torna uma oportunidade de crescimento para a indústria naval. Contudo, existe no Brasil demanda consistente para este setor mesmo independente da diminuição de encomendas para a construção de novas embarcações.

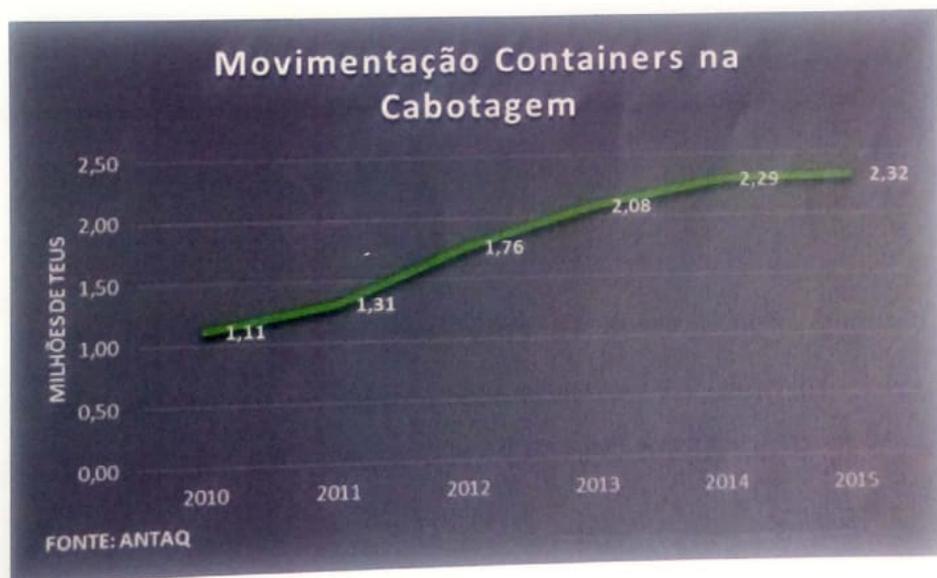
O EISA, apesar de não possuir dique, pode disputar este mercado de manutenção e reparos, e também conversões em embarcações, fazendo todo tipo de serviço nas obras mortas, com as embarcações flutuando, a exemplo do que foi feito no próprio EISA ao final dos anos 90, quando havia escassez de novas construções.

4039

O EP1 em função de toda sua experiência offshore, dispõe de toda a infraestrutura necessária e a expertise offshore para o atendimento dessa demanda também nesta área.

86. O quarto foco analisa o crescimento potencial da navegação de cabotagem e navegação interior no médio e longo prazo,

De 2010 a 2015, houve um incremento de cerca de 108% na movimentação total de containers na navegação de cabotagem brasileira, com um crescimento médio anual, consistente, de cerca de 16% (quadro abaixo).



Por sua vez, no mesmo período, o número de embarcações porta-containers construídas no Brasil praticamente se manteve inalterado, à exceção da entrada em operação, em 2011, dos porta-containers denominados “Login Jacarandá” e “Login Jatobá”, construídos pelo próprio EISA para a empresa Log-In.

4040

Em contrapartida, de modo geral, a navegação de cabotagem no Brasil ao longo dos últimos cinco anos cresceu cerca de 16,5 %, com um crescimento médio anual da ordem de 3% (quadro abaixo)



No mesmo período analisado, o número de embarcações de bandeira brasileira subiu de 137 para 184, um incremento de cerca de 34%, aqui considerando-se as navegações de Cabotagem e Longo Curso.

Mesmo levando-se em conta que o aumento acima indicado inclui embarcações que foram importadas e registradas sob bandeira brasileira, de pronto identifica-se uma distorção com relação ao aumento da movimentação de cargas containerizadas e uma demanda significativa que deve ser explorada.

De acordo com a Mercosul Line, braço brasileiro do Maersk Goup, maior transportador de containers do mundo, por conta do cenário econômico atual, nota-se um aumento na procura pelo modal cabotagem por parte das indústrias e empresas das regiões Sul e Sudeste que possuem distribuição para a região Norte e

4041

Nordeste, empresas essas que buscam redução do custo da sua operação logística atual com a conversão do modal rodoviário para a cabotagem.

Para Alessandra Silva Sales, colaboradora da Mercosul Line, entre outras vantagens, “apresentamos aos novos clientes maior segurança da carga com menor número de acidentes e nível de avarias; menor custo de infraestrutura; menor custo operacional e impacto ambiental.

Sabemos que a maioria das empresas são voltadas para a gestão sustentável, o que está bem alinhado com a utilização do modal cabotagem por conta do impacto em emissão de CO₂”.

Acrescentam-se a isto as novas regras e os investimentos em Terminais de Uso Privativo (TUPs), que trouxe maior confiabilidade; maior eficiência e redução de custos na movimentação de containers. De acordo com a Antaq, a participação deste tipo de carga nos TUPs passou de 15% em 2010 para 26% em 2015.

Isto posto é de se esperar um crescimento anual de movimentação de cargas na cabotagem para os próximos anos, demandando a construção de novas embarcações para as empresas de cabotagem, mercado a ser disputado pelas Companhias.

87. O quinto foco passa pela análise do crescimento potencial da navegação interior.

O Brasil possui uma das maiores redes hidroviárias do mundo e, de modo geral, apresenta um potencial histórico de desenvolvimento.

Neste âmbito para que se possa ter uma noção real das

4042

potencialidades do setor, existem cerca de 21.000 km de vias economicamente já utilizadas; cerca de 30.000km de vias naturalmente disponíveis e cerca de 57.000 km de extensão total de águas superficiais de rios e lagos que podem ser viabilizados.

A capacidade de transporte pelo modal hidroviário, em termos econômicos, justificaria qualquer investimento no setor, haja vista que o custo de implantação de uma hidrovía, por km, é cerca de 6 vezes menor do que o custo de implantação de uma rodovia e cerca de 12 vezes menos do que o de uma ferrovia.

A despeito da pouca importância com que sempre foi tratado o transporte hidroviário brasileiro, segundo dados da Antaq, no período compreendido entre os anos de 2010 e 2015, o Brasil teve um crescimento da ordem de 13,5% no transporte de cargas na navegação em vias interiores. Em 2015, último ano com estatísticas concluídas, o País transportou 85 milhões de toneladas em sua malha hidroviária.

O granel sólido participa com mais de 70% dessa movimentação de carga, aí incluídos, principalmente, os minérios, grãos e produtos químicos.

Destaca-se a Hidrovía Paraguai-Paraná como um dos principais potenciais emergentes, em vista dos interesses dos governos dos países que a abrangem, ou sejam: Brasil, Bolívia, Paraguai, Uruguai e Argentina.

A Hidrovía do Paraguai corta metade da América do Sul, desde Cáceres, em Mato Grosso, até Nova Palmira, no Uruguai.

As características do Tramo Sul da hidrovía, por exemplo, entre

4043

Corumbá e a fronteira com o Paraguai, permitem a navegação de comboios de grande capacidade, com até 290 metros de comprimento, 48 metros de largura, calado de 2,7 metros e capacidade para até 30 mil toneladas.

Essas embarcações transportam soja, arroz, milho e madeira, além de cimento e derivados, minérios de ferro e manganês.

Com o objetivo de fomentar o desenvolvimento sustentável do transporte hidroviário na calha do Rio Paraguai, vem sendo discutido de forma sistêmica desde 2014, por setores Privado e Governamental, os diversos interesses relativos ao transporte hidroviário na região, permitindo que se possa vislumbrar um quadro prospectivo bem favorável.

Participam da iniciativa órgãos como o Ministério das Relações Exteriores (MRE); Marinha do Brasil (MB); Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT); Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA); Federação da Agricultura e Pecuária do Estado do Mato Grosso do Sul (FAMASUL); Federação da Agricultura e Pecuária do Estado do Mato Grosso (FAMATO); Federação das Indústrias do Estado de Mato Grosso do Sul (FIEMS); Comisión Permanente de Transporte de la Cuenca del Plata (CPTCP) e Federação Nacional dos Trabalhadores em Transportes Aquaviários e Afins (FNTTAA), entre outros.

Como reflexo, o transporte hidroviário foi o segmento mais beneficiado pelo FMM em 2016. Cerca de 70% das novas embarcações financiadas e concluídas no ano de 2016, foram barcas e empurradores visando, principalmente, o transporte de milho e soja produzidos no Centro Oeste e destinados à

4044

exportação. Foram mais de 80 novas embarcações que aumentarão significativamente a capacidade de escoamento da produção agrícola de grãos pelas hidrovias.

No contexto, os estaleiros das regiões Norte e Nordeste, tradicionais na construção destes tipos de embarcações, apresentam capacidade limitada e não fariam frente às necessidades e aos investimentos que se imaginam para o setor, deixando parte desta reserva de mercado para os estaleiros do Sul e Sudeste.

4046

89. O sexto foco de desenvolvimento de novos mercados é o negócio da construção naval militar na América Latina, um mercado potencialmente amplo e crescente. Embora a situação atual de crise, os ministérios da defesa dos principais países da América Latina mantêm importantes planos de desenvolvimento das suas frotas, principalmente associadas à proteção e controle das águas das suas zonas econômicas exclusivas.

90. A Navantia S.A. é uma empresa pública pertencente à Sociedade Estatal de Participações Industriais (SEPI) e reúne um conjunto de estaleiros no mar Mediterrâneo e no Oceano Atlântico, na Espanha.

A colaboração com a Navantia S.A. pode abrir portas para que as Companhias participem em projetos de construção naval para os países do âmbito do Mercosul. Dentro desses países, pela influência da região e a tradição de colaboração entre as suas Marinhas, cabe destacar o eixo: Brasil-Uruguai-Argentina.

91. Esses países seriam o âmbito principal de influência para uma produção de construção naval militar centrada no EISA.

Nesses países há atualmente importantes programas de desenvolvimento de suas Marinhas sendo negociados:

911 BRASIL:

- Programa NAPA 500 Fase 2: 4 (quatro) navios. Em execução no EISA.
- Programa NAPA 500 Fase 3: 11 (onze) navios. Prevista sua contratação à finalização da fase 2.
- Programa NAPA 500 Fase 4: 10 (dez) navios. Prevista sua contratação à finalização da fase 3.

- Programa Corvetas Tamandaré: 4 (quatro) Corvetas de 2400 toneladas. Prevista sua contratação em 2017.
- Programa de Offshore Patrol Vessel (“OPV”): 5 (cinco) navios de 1700 toneladas (este programa estava incluído no Programa de Obtenção de Meios de Superfície – PROSUPER, mas vai se segregar do mesmo, tornando-se um programa independente).

91.2 ARGENTINA:

- Programa de OPV: 5 (cinco) navios de 1700 toneladas.

91.3 URUGUAI:

- Programa de OPV: 3 (três) navios de 1700 toneladas.

A Navantia S.A. apresentou seu projeto de OPV (OFFSHORE PATROL VESSEL) Avante 1700 para as Marinhas de Brasil, Uruguai e Argentina. Estes navios devem ser construídos em estaleiros localizados no Mercosul, abrindo assim a possibilidade de participação do EISA nestes programas.

92. O sétimo foco, versa sobre outra oportunidade de negócios, o futuro das mais de 100 (cem) plataformas fixas existentes e antigas unidades flutuantes de produção (*Floating Production Storage and Offloading* – FPSO), no Brasil, que em um prazo de até 15 (quinze) anos, deverão ser desmobilizadas e descomissionadas (retiradas de operação), estando 38 (trinta e oito) delas perto de seu declínio de produção, necessitando serem desativadas e desmontadas em um prazo inferior a 5 (cinco) anos.

4048

93. O EP1, em função de toda experiência offshore da unidade industrial de que dispõe, onde mais de 600 (seiscentas) plataformas já foram construídas e/ou reparadas, dispõe de toda a infraestrutura necessária e a expertise offshore para o atendimento dessa demanda inédita e relevante (Anexo 4).

94. O tamanho desse mercado mundial de descomissionamento se estima em 40 (quarenta) bilhões de dólares americanos, nos próximos 20 (vinte) anos.

V.3 – OBTENÇÃO DE PRAZOS E CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA PAGAMENTO DAS OBRIGAÇÕES DAS COMPANHIAS

95. Para cumprir as suas obrigações, as Companhias propõem a concessão de prazos especiais para pagamento, os quais envolvem um período de carência e o parcelamento da dívida, de modo que as Companhias possam acumular recursos em caixa para pagarem, paulatinamente, os seus credores. Também será proposto um desconto das dívidas e prioridade de recebimento para os credores que aceitarem maior desconto.

96. Parte dos créditos será pago com recursos oriundos das ações propostas contra a Transpetro e a CEF, relativas aos projetos do Promef 1 e Promef 2. A ação também representa expectativa de acréscimo ao ativo das Companhias.

97. Resume-se, a seguir, as demandas nas quais há expectativa de percepção de recursos:

4049

V.3.1 – ACÇÃO TRANSPETRO

98. A ação ajuizada em face da Transpetro² se baseia na necessidade de reequilíbrio econômico-financeiro dos contratos de construção, em função das alterações na equação inicial de contrato.

99. Em 4/12/2008 o EISA celebrou contrato de construção de 4 (quatro)navios tipo Panamax para Transpetro. Durante a construção dos navios pelo EP1, os custos de mão-de-obra direta e materiais de aplicação e consumo se ajustaram em níveis muito superiores ao reajuste contratual (INCC e IPA), o que gerou o primeiro fator de desequilíbrio.

100. O segundo fator de desequilíbrio foi a quantidade de homens-hora consumidos na construção das embarcações, muito superiores se comparadas as quantidades contratadas.

101. E por último o desequilíbrio causado pelos navios encomendados pelo cliente, durante a execução da construção, não respeitar as especificações dos navios contratados e o conseqüente aumento significativo das quantidades de materiais e equipamentos.

102. Essa ação ajuizada em face da Transpetro representa uma expectativa de acréscimo ao ativo das companhias na ordem de:

Descrição	Valor (R\$)
Acréscimo de mão de obra direta	134.065.849
Acréscimo de materiais	38.812.316
Acréscimo de custos indiretos	83.960.514

² Processo autuado sob o nº 0354924-55.2015.8.19.0001 em trâmite perante a 5ª Vara Empresarial da Comarca da Capital do Rio de Janeiro.

4050

Diferença de Reajustamento	127.435.675
Total:	384.274.354

Nessa demanda judicial, já foram apresentados laudos contábil e técnico, que concluíram pela existência do desequilíbrio alegado pelo EISA PETRO UM, recomendando a retomada das construções.

V.3.2 – AÇÃO CEF E TRANSPETRO

103. Ação ajuizada em face da CEF³ e da Transpetro pelos prejuízos causados pelo atraso na liberação do financiamento da construção de 8 (oito) navios contratados pela Transpetro e rescisão unilateral da TRANSPETRO dos contratos. O valor tratado nessa demanda monta: R\$341.020.727,92 (trezentos e quarenta e um milhões, vinte mil, setecentos e vinte e sete reais e noventa e dois centavos), conforme dispõe laudo constante no anexo ao presente Plano.

V.3.3 – AÇÃO BRASIL SUPPLY

104. Execução ajuizada em face da Brasil Supply S.A.⁴ (“Brasil Supply”), a qual tem por objetivo cobrar medições de serviços realizados e aprovados, os quais totalizam R\$ 13.300.000,00 (treze milhões e trezentos mil reais), em virtude do não pagamento da Brasil Supply aos serviços realizados e aprovados.

105. Além das medidas judiciais acima apresentadas, as Companhias detêm créditos a serem recebidos, a saber:

³Processo autuado sob o nº 0122426-20.2015.4.02.5101 em trâmite perante a 19ª Vara Federal da Seção Judiciária do Rio de Janeiro.

⁴Processo autuado sob o nº 0037512-53.2016.8.19.0001, em trâmite perante a 26ª Vara Cível da Comarca da Capital do Estado do Rio de Janeiro.

4051

- Brasil Supply: R\$15.000.000,00 (quinze milhões de reais) – esse valor se refere aos custos já incorridos referentes à paralisação da obra, conforme previsto no contrato, Cláusulas 16.3.2 e 16.3.4 e 16.3.7 do 1º Termo Aditivo, incluindo desmobilização, mão de obra ociosa por falta de material, equipamentos disponibilizados e custo fixo.
- Brasil Supply – crédito a ser apurado, pela rescisão unilateral do 4º Termo Aditivo assinado em 11/03/2015, conforme carta recebida pelo EISA em 15/02/2017, na qual a BRASIL SUPPLY informa não ter mais interesse na continuidade das construções.
- Log-In Logística Intermodal S.A. (“Log-In”): R\$ 10.500.000,00 (dez milhões e quinhentos mil reais), valor devido ao EISA, referente às parcelas da conta “EISA PRODUÇÃO”, medições comprovadas e assinadas por ambas as partes;
- Astromarítima: crédito decorrente da paralisação das obras dos navios EI521 e EI522, que totalizam aproximadamente R\$45.000.000,00 (quarenta e cinco milhões de reais), em novembro de 2015, valores já apresentados à Astromarítima, naquela data.

106. No capítulo referente à reestruturação dos créditos de cada classe são detalhados os prazos e condições especiais de pagamento de cada classe.

4052

V.4 – ALIENAÇÃO DE ATIVOS

V.4.1 – CONSTITUIÇÃO DE UPI

107. As Companhias poderão, no decorrer do seu processo de recuperação, vender, alugar ou arrendar quaisquer bens de seu ativo permanente, estando autorizado a promover a reunião de tais ativos a fim de permitir a constituição de uma Unidade Produtiva Isolada (“UPI”) para futura alienação a terceiros.

108. O resultado da operação de alienação de UPI constituída na forma do parágrafo acima será destinado prioritariamente para o pagamento dos credores Classe I e antecipação do pagamento dos Credores Classe III, destinando-se o eventual saldo restante para investimento nas Companhias, com o especial objetivo de sustentar a condução normal dos seus negócios.

109. A UPI que vier a ser criada poderá ser alienada sob toda e qualquer forma admitida em Direito, inclusive mediante a constituição de sociedade de propósito específico, com a posterior transferência de seu controle acionário ao adquirente interessado, sendo certo que o bem objeto de alienação estará livre de todo e qualquer ônus e será transferido sem sucessão do adquirente nas dívidas e obrigações das Companhias, nos termos do parágrafo único do artigo 60 da Lei 11.101/05.

V.4.2 – ATIVOS PDVSA

110. O EISA celebrou 5(cinco) contratos de construção com a petroleira PDVSA Naval (“PDVSA”) e, em razão de consecutivos inadimplementos contratuais por parte da PDVSA, ocorreu a rescisão dos contratos por parte do EISA, em 29/04/2014.

111. Conforme disposição contratual, os ativos e equipamentos relacionados à construção das embarcações da PDVSA, somente passariam à propriedade do Armador com a entrega das embarcações, contratos esses que foram cancelados pelo seu inadimplemento.

112. Tendo vista que, mesmo depois de devidamente notificada, nenhuma providência foi tomada pela PDVSA e o não pagamento dos valores em aberto, o EISA dispõe da seguinte relação de ativos, de sua propriedade, a serem alienados, após os pertinentes procedimentos legais e contratuais:

- Navio petroleiro para transporte de produtos claros de 47.000 TPB, lançado ao mar com 70 % de avanço físico, no valor de U\$ 69.138.595,00; (Conforme valor contábil);
- Equipamentos e materiais de construção no valor de U\$ 13.733.234,00 (treze milhões, setecentos e trinta e três mil, duzentos e trinta e quatro dólares americanos) - (Anexo 5).

113. Alienação de ativos referentes aos equipamentos da PDVSA e de UPI referente a instalações das Companhias.

114. A alienação de ativos da PDVSA e de UPI das Companhias será regida por este Capítulo, sem prejuízo de outras alienações de bens aprovadas ou submetidas à aprovação do Juízo da Recuperação, que serão regidas pelas respectivas decisões judiciais.

115. Alienação de ativos destinados aos navios da PDVSA: as Companhias poderão, a partir da Homologação Judicial do Plano gravar, substituir ou alienar os seguintes bens do seu ativo permanente, sem a necessidade de prévia autorização judicial ou da Assembleia-Geral de Credores, sem prejuízo das demais alienações de

4054

bens ou outras transações previstas pelo Plano, respeitando-se as disposições legais, direitos contratuais, gravames e restrições aplicáveis a tais ativos:

- Bens gravados com Garantia Real ou com garantia fiduciária, desde que haja a autorização do respectivo Credor com Garantia Real ou do respectivo Credor Não Sujeito ao Plano detentor de garantia fiduciária, conforme o caso;
- Bens a serem oferecidos em garantia para captação de Novos Recursos, desde que livres de qualquer ônus;
- Bens que tenham sofrido o desgaste natural decorrente da sua atividade regular ou que, por qualquer motivo, tenham se tornado inservíveis para o uso a que se destinam;
- Bens que tenham se tornados obsoletos ou desnecessários;
- Bens cujo valor, individual ou em conjunto, some até 2.000.000,00 por ano, corrigido anualmente pelo INPC a partir da Homologação Judicial do Plano; ou
- Bens que não sejam essenciais para a realização do núcleo das atividades das Companhias.

V.5- CESSÃO DE CONTROLE SOCIETÁRIO

116. As Companhias poderão, no decorrer do seu processo de recuperação, promover a alienação do bloco de controle da EP1 na forma do art. 50, III da Lei 11.101/2005.

4055

CAPÍTULO VI REESTRUTURAÇÃO DOS CRÉDITOS CONFORME AS CLASSES

VI.1 – DISPOSIÇÕES GERAIS

117. Reestruturação de Créditos. O Plano, observado o disposto no artigo 61 da Lei nº 11.101/2005, importa em novação de todos os Créditos Sujeitos ao Plano, que serão pagos nos prazos e formas estabelecidos no Plano, para cada classe de Credores Sujeitos ao Plano, ainda que os contratos que deram origem aos Créditos Sujeitos ao Plano disponham de maneira diferente.

118. Com a referida novação, todas as obrigações, *covenants*, índices financeiros, hipóteses de vencimento antecipado, multas, bem como outras obrigações e garantias que sejam incompatíveis com as condições deste Plano deixam de ser aplicáveis. Os Créditos Não Sujeitos ao Plano serão pagos na forma originalmente contratada ou na forma que for acordado entre as Companhias e o respectivo Credor Não Sujeito ao Plano, inclusive, se aplicável, mediante a implantação de medidas previstas no Plano.

119. Forma de pagamento. Os Créditos Sujeitos ao Plano devem ser pagos, nos termos deste Plano, por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo Credor, por meio de documento de ordem de crédito (“DOC”) ou de Transferência Eletrônica Disponível (“TED”), ou por qualquer outra forma que for acordada entre as Companhias e o respectivo Credor Sujeito ao Plano.

120. Informação das contas bancárias. Os Credores Sujeitos ao Plano devem informar às Companhias suas respectivas contas bancárias para a finalidade da

4056

realização de pagamentos, nas hipóteses previstas no Plano, no prazo máximo de 5 (cinco) dias da Homologação Judicial do Plano, por meio de comunicação por escrito endereçada às Companhias na forma da Cláusula 148. Os pagamentos que não forem realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias no prazo estabelecido não serão considerados como evento de descumprimento do Plano. Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias com no mínimo 5 (cinco) dias de antecedência da data do respectivo pagamento.

121. Agente de pagamentos. As Companhias contratarão uma instituição financeira de primeira linha, às suas expensas, para atuar como agente de pagamentos, a qual, neste caso, ficará encarregada da efetivação dos pagamentos aos Credores Sujeitos ao Plano, nas hipóteses previstas no Plano.

122. Início dos prazos para pagamento. Os prazos previstos para pagamento dos Créditos Sujeitos ao Plano, bem como eventuais períodos de carência previstos no Plano, somente terão início a partir da aprovação do Plano ou da homologação judicial do Plano, conforme o caso.

123. Data do pagamento. Os pagamentos deverão ser realizados nas datas dos seus respectivos vencimentos. Na hipótese de qualquer pagamento ou obrigação prevista no Plano estar prevista para ser realizada ou satisfeita em um dia que não seja considerado um dia útil, o referido pagamento ou obrigação deverá ser realizado ou satisfeito, conforme o caso, no dia útil seguinte.

124. Antecipação de pagamentos. As Companhias podem antecipar o pagamento de quaisquer Credores Sujeitos ao Plano, desde que tais antecipações de pagamento sejam feitas ou oferecidas de forma proporcional dentro de cada classe, a todos os Créditos Sujeitos ao Plano componentes de cada classe de Credores

4057

Sujeitos ao Plano cujo pagamento for antecipado, exceto se tal antecipação decorrer da alienação de ativo que constitua Garantia Real, ou da dação em pagamento de tal ativo ao Credor com Garantia Real, hipóteses em que o Credor com Garantia Real se beneficiará com exclusividade, limitado ao valor do Crédito com Garantia Real.

125. Compensação. As Companhias poderão compensar a seu critério os Créditos Sujeitos ao Plano com créditos detidos por quaisquer das Companhias frente aos respectivos Credores Sujeitos ao Plano, até o valor de referidos Créditos Sujeitos ao Plano, ficando eventual saldo sujeito às disposições do presente Plano.

126. Créditos em Moeda Estrangeira. Os Créditos Sujeitos ao Plano denominados em moeda estrangeira serão convertidos para moeda nacional de acordo com o câmbio da véspera da data do respectivo pagamento, respeitada a regulação cambial vigente.

127. Com relação aos detentores de crédito de natureza trabalhista, serão perseguidos e observados os seguintes preceitos:

- Adequação dos quadros das Companhias aos padrões de eficiência de mercado, na forma de Acordo Coletivo a ser negociado, conforme art. 50, inciso VIII, da Lei 11.101/2005; e
- As Companhias, bem como as unidades operacionais delas segregadas na forma do art. 60 da Lei 11.101/2005, deverão, em caso de necessidade de contratação, aproveitar o excedente oriundo da redução de força de trabalho.

4058

VI.2 – CLASSE I: CRÉDITOS TRABALHISTAS

128. Créditos Trabalhistas. As disposições deste Capítulo são aplicáveis apenas aos Créditos Trabalhistas ou provenientes de Acidentes de Trabalho.

129. Os credores que compõe a Classe I receberão pagamento – sem deságio –, e da seguinte forma: (i) os salários vencidos e não pagos serão pagos em 8(oito) parcelas, iniciando a 1ª parcela em até 30(trinta) dias contados a partir da aprovação do PRJ com possibilidade de antecipação do pagamento, na forma da Lei 11.101/2005 e (ii) os valores devidos a título de verbas rescisórias serão pagos em 20(vinte) parcelas mensais, a partir de dezembro de 2017.

VI.3 – CLASSE II: CRÉDITOS COM GARANTIA REAL

130. Créditos com Garantia Real. As disposições deste Capítulo são aplicáveis apenas aos Créditos com Garantia Real, independentemente de seu valor, ou da natureza ou do valor de sua Garantia Real.

131. Os credores que compõe a Classe II serão pagos da forma seguinte:

131.1. Deságio: Pagamento de 50% (cinquenta por cento) do crédito;

131.2. Carência: 48 (quarenta e oito) meses contados a partir da homologação do PRJ;

131.3 Prazo de pagamento: O pagamento de 50% (cinquenta por cento) da dívida será feito em 30 (trinta) parcelas iguais semestrais, com juros de 1% (um por cento) ao ano, com possibilidade de antecipação de pagamento, na forma da Lei 11.101/2005;

131.4 O saldo, correspondente a 50% (cinquenta por cento), será remitido, no termo final do prazo para pagamento, se todas as 30

4059

(trinta) parcelas semestrais e os juros tiverem sido pagos integral e tempestivamente.

VI.4 – CLASSE III: CRÉDITOS QUIROGRAFÁRIOS

132. Créditos Quirografários. As disposições deste Capítulo são aplicáveis apenas aos Créditos Quirografários, independentemente de seu valor, sendo estes divididos em:

132.1 Credores Armadores: são definidos como toda pessoa natural ou jurídica que, em nome e sob sua responsabilidade, sendo ou não proprietário, apresta a embarcação com a finalidade de colocá-la em condições de empreender expedições de transporte, de pesca, científicas ou qualquer outra operação, pondo-a ou não a navegar por sua conta; e

132.2 Credores não-armadores: são definidos como todos aqueles que não se enquadrarem na Cláusula 132.1.

133. Os credores que compõem a Classe III receberão pagamento de acordo com a classificação nas categorias abaixo discriminadas:

134. Credores não-armadores com dívida de até R\$ 10.000,00 (dez mil reais):

134.1 Deságio: Pagamento integral, não haverá deságio.

134.2 Carência: Não haverá carência de amortização de principal, e o pagamento será iniciado no mês subsequente ao da aprovação do Plano de Recuperação Judicial.

4060

134.3 Prazo de pagamento: O pagamento do montante total da dívida será realizado em 03 (três) parcelas mensais, iguais e consecutivas, vencendo-se a primeira 30 (trinta) dias após a homologação do plano de recuperação judicial, e as demais no mesmo dia dos meses subsequentes.

134.4 Juros: não haverá incidência de juros.

135. Credores não-armadores com dívida superior a R\$ 10.000,00 (dez mil reais):

135.1 Deságio: Pagamento de 50% do crédito.

135.2 Carência: Período de carência de amortização de principal de 48 (quarenta e oito) meses, contados a partir da homologação do Plano de Recuperação Judicial.

135.3 Prazo de pagamento: O pagamento do montante correspondente a 20% (vinte por cento) da dívida será realizado em 150 (cento e cinquenta) parcelas mensais, iguais e consecutivas, e o pagamento do montante correspondente a 80% (oitenta por cento) da dívida será feito em 72 (setenta e duas) parcelas mensais, iguais e consecutivas, após a quitação das primeiras 150 (cento e cinquenta) parcelas.

135.4 Juros: Juros de 1% (um por cento) ao ano, pagos mensalmente a partir da homologação do Plano de Recuperação Judicial.

136. Credores Armadores:

4061

- 136.1 Deságio: Pagamento de 50% do crédito.
- 136.2 Carência: Período de carência de amortização de principal de 48 (quarenta e oito) meses, contados a partir da homologação do Plano de Recuperação Judicial.
- 136.3 Prazo de pagamento: O pagamento do montante correspondente a 20% (vinte por cento) da dívida será realizado em 150 (cento e cinquenta) parcelas mensais, iguais e consecutivas, e o pagamento do montante correspondente a 80% (oitenta por cento) da dívida será feito em 72 (setenta e duas) parcelas mensais, iguais e consecutivas, após a quitação das primeiras 150 (cento e cinquenta) parcelas.
- 136.4 Juros: Juros de 1% (um por cento) ao ano, pagos mensalmente a partir da homologação do Plano de Recuperação Judicial.

VI.4.1 -PROGRAMA DE PAGAMENTO ANTECIPADO DE CREDORES QUIROGRAFÁRIOS ("PPA")

137. São elegíveis para participar do PPA os credores Armadores que contratarem pelo período mínimo de 3 (três) anos e no montante mínimo de R\$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais), após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial.

138. Os credores quirografários Armadores que celebrarem contratos com as Companhias, na forma da Cláusula anterior, serão considerados credores colaboradores e receberão os seus créditos de forma antecipada em relação aos demais.

4062

139. Do valor do contrato, 5% (cinco por cento) será computado, como crédito no PPA.

140. No quarto ano subseqüente, os créditos no PPA serão convertidos em pagamento.

VI.5 -CLASSE IV: CRÉDITOS DE MICROEMPRESA ("ME") E DE EMPRESA DE PEQUENO PORTE ("EPP")

141. Créditos de ME e EPP. As disposições deste Capítulo são aplicáveis apenas aos Créditos de ME e EPP, independentemente de seu valor.

142. Os credores que compõem a Classe IV receberão integralmente em 12(doze) parcelas a iniciar em 30(trinta) dias após a homologação judicial do presente Plano de Recuperação Judicial.

143. Atualização dos Créditos de ME e EPP. Os Créditos de ME e EPP serão atualizados anualmente de acordo com o INPC, a partir da homologação judicial do presente Plano de Recuperação Judicial.

144. Majoração ou inclusão de Créditos de ME e EPP. Somente serão pagos Créditos de ME e EPP constantes da lista de credores. Na hipótese de majoração de qualquer Crédito de ME e EPP, ou inclusão de novo crédito de ME e EPP, em decorrência de eventual impugnação de crédito ou do julgamento de qualquer ação judicial, o respectivo valor adicional será pago em até 90 (noventa) dias, a contar (a) do trânsito em julgado da respectiva impugnação de crédito ou ação judicial, ou (b) homologação judicial de acordo celebrado. De qualquer forma, o pagamento deverá ser adequado aos termos das Cláusulas 142 e 143, para que não resulte em

4063

tratamento mais favorável do que o dispensado aos demais Créditos de ME e de EPP.

145. Contestações de classificação. Créditos de ME e EPP que tenham a sua classificação contestada por qualquer parte interessada, somente podem ser pagos depois de transitada em julgado a sentença que determinar a qualificação do crédito controvertido, ou mediante caução, respeitados os termos da Lei de Falências.

CAPÍTULO VII

DISPOSIÇÕES FINAIS

146. Majoração ou inclusão de Créditos. Somente serão pagos Créditos constantes da lista de credores. Na hipótese de majoração de qualquer Crédito, ou inclusão de novo crédito, em decorrência de eventual acolhimento de impugnação de crédito ou do julgamento de qualquer ação judicial, o respectivo valor adicional será incluído na classe própria quando ocorrer (a) o trânsito em julgado da respectiva impugnação de crédito ou ação judicial, ou (b) a homologação judicial de acordo celebrado, e o credor receberá na forma prevista neste plano para a Classe da qual faça parte, observando-se em relação aos Créditos de ME e EPP o disposto na **Cláusula 144**.

147 – A extinção do crédito poderá ocorrer através da devolução de equipamentos cujos pagamentos não tenham sido efetivados pelas Companhias e os credores tenham interesse na sua devolução, sem que tal devolução venha a onerar as Companhias.

O Fornecedor SOTREQ/CATERPILLAR tem interesse em receber os 4(quatro) geradores fornecidos para a embarcação EI-522 e que foram exportados pela empresa DEBRACO. Para tanto deverá o processo de devolução ser autorizado

4064

pela Secretaria da Receita Federal, ficando certo e acordado, desde já que não haverá qualquer ônus para as Companhias.

O Fornecedor VKK tem interesse em receber a caldeira fornecida para a embarcação EI-495, cujo contrato foi cancelado pelo inadimplemento do Armador PDVSA, conforme esclarecimentos já prestados na cláusula 110 acima. A caldeira foi exportada pela empresa DEBRACO, e ainda não quitada. Para tanto deverá o processo de devolução ser autorizado pela Secretaria da Receita Federal, ficando certo e acordado, desde já, que não haverá qualquer ônus para as Companhias.

147. Divisibilidade das previsões do Plano. Na hipótese de qualquer termo ou disposição do Plano ser considerada inválida, nula ou ineficaz pelo Juízo da Recuperação, o restante dos termos e disposições do Plano devem permanecer válidos e eficazes, desde que as premissas que o embasaram sejam mantidas.

148. Encerramento da Recuperação Judicial. A Recuperação Judicial será encerrada a qualquer tempo após a Homologação Judicial do Plano, a requerimento das Companhias, desde que todas as obrigações do Plano que se vencerem até 2 (dois) anos após a Homologação do Plano sejam cumpridas.

149. Comunicações. Todas as notificações, requerimentos, pedidos e outras comunicações às Companhias requeridas ou permitidas por este Plano, para serem eficazes, devem ser feitas por escrito e serão consideradas realizadas quando (i) enviadas por correspondência registrada, com aviso de recebimento, ou por courier, e efetivamente entregues; ou (ii) enviadas por e-mail. Todas as comunicações devem ser endereçadas da seguinte forma, ou de outra forma que vier a ser indicada pelas Companhias nos autos da Recuperação Judicial:

Companhias:

Endereço: Praia do Rosa nº 2- Parte, Bancários, Rio de Janeiro/RJ

CEP:21.920-630

4065

Telefone: + 55 212468-8002

E-mail: enoronha@eisa.com.br

A/C: Elizabeth Lucia de Castro Noronha

Com cópia para:

Rosman, Penalva, Souza Leão, Franco - Advogados

Endereço: Rua da Assembleia, nº 10 / 38º andar – Centro – Rio de Janeiro/RJ

CEP: 20.011-901

A/C: Paulo Penalva Santos

A/C: Vanilda Fátima Maioline Hin

A/C: Hélia Marcia Gomes Pinheiro

A/C: Rodolfo Wehrs

Telefone: +55 21 3970-8950

E-mail: eisa@psadv.com.br

150. Este Plano deve ser regido, interpretado e executado de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil.

151. Todas as controvérsias ou disputas que surgirem ou que estiverem relacionadas a este Plano ou aos Créditos Sujeitos à Recuperação Judicial serão resolvidas:

151.1 Pelo Juízo da Recuperação até a prolação da decisão de encerramento da Recuperação Judicial, e desde que não esteja pendente recurso com efeito suspensivo contra a referida decisão;

151.2 Pelos juízos competentes, conforme estabelecidos nos contratos originais firmados entre as Companhias e os respectivos Credores Sujeitos ao Plano, ou conforme estabelecido pela lei.

12

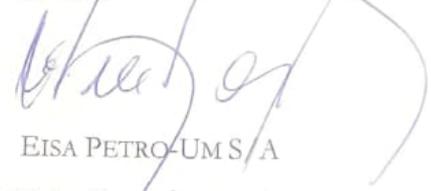
4066

152. O Plano é firmado pelos representantes legais devidamente constituídos das Companhias.

Rio de Janeiro, 24 de fevereiro de 2017.



EISA - ESTALEIRO ILHA S/A
EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL
por seu representante legal
DIEGO DO CARMO SALGADO



EISA PETRO-UM S/A
EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL
por seu representante legal
RICARDO MOREIRA VANDERLEI