

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

“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 á atividade econômica.” (LEI 11.101/05).

**PLANO DE REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICO
FINANCEIRA DE:**

EXPRESSO MARINGA TRANSPORTES LTDA

**NO ÂMBITO DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO
JUDICIAL**

**1ª VARA DE FALÊNCIAS E RECUPERAÇÕES JUDICIAIS
FORO CENTRAL CÍVEL SP**

PROCESSO Nº 1031917-55.2016.8.26.0100

NOVEMBRO / 2016

SUMÁRIO

SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL.....	1
Comentários iniciais.....	1
HISTÓRICO DA MARINGA TRANSPORTES E RESUMO DE SUAS ATIVIDADES.....	3
Início das atividades da MARINGA TRANSPORTES e sua trajetória	3
Mercado de Atuação.....	5
Carteira de Clientes	5
Localização e Estrutura logística	8
Análise SWOT	9
Histórico do Faturamento.....	10
BALANÇO SOCIAL DA EMPRESA E ASPECTOS AMBIENTAIS	11
COMENTARIO SOBRE MERCADO DE ATUAÇÃO DA MARINGA TRANSPORTES...12	12
O Setor de Transporte no Brasil	12
Expectativas para a Economia e o Mercado Brasileiro	21
COMENTARIOS SOBRE AS CAUSAS DO DESEQUILIBRIO FINANCEIRO	23
Fatores Externos (Cenário Nacional e Internacional).....	23
Crise Internacional (2011-2012)	24
Taxa de Câmbio.....	26
Juros e Spreads bancários	29
Recessão Econômica Interna (2014-2015)	30
Fatores Internos.....	31
DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA	32
Início da Reestruturação.....	32
Área Administrativa.....	33
Área Financeira.....	33
Área Operacional.....	33
Área Comercial	34
COMENTÁRIOS QUANTO À VIABILIDADE ECONOMICA DA EMPRESA.....	36
CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES	37
PREMISSAS UTILIZADAS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO..38	38
O Plano de Recuperação.....	38
Contagem de prazo para os pagamentos aos credores	39
Juros e Atualização monetária	40
PROPOSTA DE PAGAMENTO A CREDORES	41
Planejamento de Pagamento aos credores.....	41
Planejamento de Pagamento aos Credores Trabalhistas	42
Garantia de Pagamento Mínimo aos Credores Trabalhistas	43
Planejamento de Pagto aos Credores Garantia Real, Quirografário e Micro Empreend..	44
Garantia de Pagto Mínimo aos Credores Garantia Real, Quiro e Micro Empreend	45
Dação em Pagamento.....	46
Proposta de Aceleração de Pagamento aos Credores Parceiros.....	47

PREMISSAS UTILIZADAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....	50
OUTRAS PREMISSAS UTILIZADAS NO PLANO	51
Utilização de Ativo Imobilizado	51
Dos Credores Extraconcursais e Não Sujeitos.....	52
Retificação da Lista de Credores.....	52
Novação da Dívida.....	52
Quitação e Protestos	52
Pagamento aos credores ausentes ou omissos.....	53
Medidas Alternativas que Poderão ser adotadas.....	54
PASSIVO TRIBUTARIO.....	55
FALENCIA.....	56
ALTERAÇÃO DO PLANO E PERMISSÕES	57
NOTA DE ESCLARECIMENTO	58
CONCLUSÃO E RESUMO.....	59
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (DRE).....	60
DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (DFC)	61
MATRICULAS / ESCRITURAS DOS IMOVEIS.....	62

1. SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL

1.1. Comentários iniciais

A Lei n. 11.101/05 traz prevista a Recuperação Judicial de Empresas, com a apresentação para os credores de um plano econômico detalhado de recuperação visando à manutenção do negócio e do emprego dos trabalhadores, bem como o pagamento dos créditos devidos. O presente Plano de Recuperação Judicial é apresentado, em cumprimento ao disposto no Art. 53 da Lei 11.101/05 perante o juízo em que se processa a recuperação judicial, pela seguinte sociedade:

EXPRESSO MARINGA TRANSPORTES LTDA, sociedade empresarial com sede na Rua Lidice, nº 22, Bairro Novo Mundo, São Paulo, SP, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 78.384.674/0001-24 e filiais 1 – São José dos Pinhais – PR, Rua Tavares de Lyra, 1.361, Parque da Fonte, CEP 83050-000, inscrita no CNPJ nº 78.384.674/0002-05, NIRE 41.900.011.428; 2 – Londrina – PR, Rua Pinguim, 579, Parque das Industrias Leves, CEP 86030-360, inscrita no CNPJ nº 78.384.674/0003-96, NIRE 41.900.011.436; 3 – Cascavel - PR, Rua Pedro Ivo, 1369, CEP 85.812-170, inscrita no CNPJ nº 78.384.674/0005-58, NIRE 41.900.011.452; 4 – Umuarama - PR, Rua Mario Dutra Costa, 2390, Jardim Novo Horizonte, CEP 87.507-060, inscrita no CNPJ nº 78.384.674/0006-39, NIRE 41.900.011.461; 5 – Dourados – MS, Rua Corredor Público 15, nº 99, sala 01, Campo Belo, CEP 79816-488, inscrita no CNPJ nº 78.384.674/0007-10, NIRE 54.900.031.942; 6 - Cuiabá – MT, Rua Av. Fernando Corrêa da Costa, 5898, Coxipó da Ponte, CEP 78.088-800, inscrita no CNPJ nº 78.384.674/0009-81, NIRE 81.900.015.961; 7 – Campo Grande – MS, Rua Elvira Matos de Oliveira, 187, Jardim Universitário, CEP 79063-050, inscrita no CNPJ nº 78.384.674/0012-87, NIRE 54.900.036.995; 8 – Maringá – PR, Rua Rebouças, 828, Zona Dez, CEP 87.030-410, CNPJ nº 78.384.674/0014-49, NIRE 41.900.853.526; 9 – Presidente Prudente – SP, Rua Alterosa, 70, Vila Barbeiro, CEP 19.013-530, inscrito no CNPJ sob nº 78.384.674/0015-20, NIRE 35.901.291.543; 10- Sumaré – SP, Rua Felix Gomes dos Santos, 6250, Jd. Santa Carolina Distrito de Nova Veneza, CEP 13.178-176, inscrito no CNPJ sob nº 78.384.674/0016-00, NIRE 35.901.867.488; 11 – Birigui – SP, Rua Aurora, 2275, Vila Isabel, CEP 16.200-000, inscrito no CNPJ sob nº 78.384.674/0019-53, NIRE 35.901.867.518; 12 – Ponta Grossa – PR, Rua Silveira Neto, 78, Chapada, CEP 84.062-080, inscrito no CNPJ sob nº 78.384.674/0027-63, NIRE 41.900.676.225; 13 – Apucarana – PR, Av. Minas Gerais, 4521, Bairro Adriano Correia, CEP 86.813-250, inscrito no CNPJ sob nº 78.384.674/0029-25, NIRE 41.900.853.500; 14 – Cianorte – PR, Rod. PR. 323, km 222, lote 368, CEP 87.200-000, inscrito no CNPJ sob nº 78.384.674/0030-69, NIRE 41.900.853.518; 15 – Rondonópolis – MT, Av. Jaçanã, 2000, sala B, bairro Pq. Universitário, CEP 78.705-205, inscrito

no CNPJ sob nº 78.384.674/0038-16, NIRE 51.900.249.571; e 16 – Campo Mourão – PR, Av. Marginal Gelindo Desiderato Stefanuto, 577, Jd. Alvorada, CEP 87.308-447, inscrito no CNPJ sob nº 78.384.674/0045-45, NIRE 41.901.406.698, doravante denominada simplesmente **“MARINGA TRANSPORTES”**.

O principal estabelecimento onde são tomadas as decisões estratégicas de toda a empresa e das filiais e administração está localizado na Rua Lidice, 22, Parque Novo Mundo, São Paulo.

Para elaboração do Plano de Recuperação, e, com a extrema vontade e força para atingir seus objetivos, “MARINGA TRANSPORTES”, contratou assessores jurídicos e consultores externos, com ênfase a *PEM CONSULTORIA LTDA (Mazza Soluções Empresariais)*. Além disso, contou com a prestação de serviços dos colaboradores da empresa, diversos deles trabalhando na empresa há vários anos.

O Plano de Recuperação Judicial é apresentado incluindo a demonstração de resultados projetados para os próximos exercícios, permitindo a visualização adequada do comportamento financeiro futuro e, conseqüentemente, suas possibilidades para pagamento a credores. Os resultados projetados da “MARINGA TRANSPORTES” relativos às suas atividades econômicas foram consolidados no presente Plano de Recuperação e, desta forma, considerados para efeito de análise e projeções de resultado. Desta forma, a proposta de pagamento aos credores foi embasada nos resultados consolidados da Empresa.

2. HISTÓRICO DO “MARINGA TRANSPORTES” E RESUMO DE SUAS ATIVIDADES

2.1. Início das atividades da “MARINGA TRANSPORTES” e sua trajetória

No fim da década de 70, os sócios da Expresso Maringá Ltda, empresa de ônibus com rotas e transporte de passageiros, atuante nos Estados do Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, decidiram por uma necessidade de crescimento e ainda pela oportunidade de explorar o mercado crescente de transporte de mercadorias, criar uma empresa ligada ao nome do grupo para o transporte rodoviário de encomendas. Assim no dia 20 de maio de 1980, surgiu a Expresso Maringá Transportes Ltda, uma sociedade formada por um conjunto de três famílias de imigrantes japoneses, que tinham por objetivo explorar o crescimento do transporte rodoviário de pessoas e mercadorias.

Ao longo dos anos o objetivo dos sócios, era ampliar o acesso das pessoas aos mercados, principalmente em cidades em desenvolvimento e crescimento que surgiam tanto no Estado do Paraná, quanto nos Estados do Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, sendo assim a empresa crescia juntamente com o desenvolvimento social desses Estados. Isso permitiu o reconhecimento da marca e o desenvolvimento de mercados ainda não existentes, o interior do país crescia e com isso, também crescia a Expresso Maringá Transportes Ltda.

Uma década de sua fundação, a empresa já atingia o crescimento para outros Estados, atendendo todo o Estado de São Paulo e iniciando a expansão para o mercado de Santa Catarina que ocorreria no fim dos anos 90.

No entanto, durante essa trajetória muitas crises atingiram a sociedade, como a crise inflacionaria, o Plano Collor e a saída de sócios, que fizeram com que o caixa da empresa sofresse para suportar tais acontecimentos.

Até que, no ano de 2003, já com a venda da empresa de ônibus, a sociedade foi desfeita, restando apenas dois sócios remanescentes, a empresa nesse momento atuava em seis Estados: PR, SC, MS, MT, SP e PA, tinha quase mil funcionários e mais de 50 unidades entre unidades próprias e terceiros (agentes terceirizados).

Nesse período o Brasil passava por uma transição muito grande, com a taxa cambial valorizada, poucos investimentos e o receio do primeiro governo pós era Fernando Henrique Cardoso, o que diminuiu os investimentos no país e trouxeram uma redução abrupta dos fretes e da comercialização de mercadorias.

A Expresso Maringá Transportes, já sofria com problemas de caixa pela compra e saída dos sócios anteriores e com a economia fragilizada objetivava uma recuperação lenta. Ao mesmo tempo, a informalidade do transporte cresceu, fazendo com que a concorrência desleal fosse ainda maior.

No ano de 2006 a empresa decidiu reduzir sua área de atuação, fechando a unidade do Pará, e assim sendo forçada ao início da contenção de custos pela redução de recursos que já vinha passando.

Nos anos seguintes, não sendo possível a retomada da economia, muitos eventos impactaram na diminuição da empresa, retração econômica, bolha da economia americana, e demais eventos fizeram com que a administração iniciasse um período de grande corte de estrutura e fechamento de unidades.

No fim de 2014 a Empresa optou por apenas atender os estados do PR, MS e parte do MT e poucas cidades do Estado de SP, esse novo formato era fundamental para continuidade do negocio agora oito vezes menor que na década passada.

2.2. Mercado de Atuação

A MARINGA TRANSPORTES, por ser um dos principais players do mercado nacional e diante da sua reconhecida competência, agregou em sua carteira clientes expressivos e dos mais diversos segmentos corporativos.

A seguir são apresentados alguns produtos transportados:

- Confecções;
- Auto peças;
- Eletroeletrônicos;
- Calçados;
- Pneus;
- Produtos plásticos;
- Embalagens;
- Fios;
- Cabos e materiais elétricos;
- Sementes de pastagens;
- Lubrificantes em caixas;
- Baldes e tambores;
- Fios têxteis.

2.3. Carteira de Clientes

A empresa atende todo o território nacional e tem como principais mercados os estados do **PR, MS, MT, SP**. Destacam-se como seus principais clientes:

Apucarana (PR):

- IMPÉRIO COMÉRCIO DE MÓVEIS.
- PARANÁ NORTE.
- CIA MARANATA.

Campo Mourão (PR):

- COAMO AGROINDUSTRIAL COOPERATI
- UNITA COOPERATIVA CENTRAL
- J BAGGIO COMERCIO
- FIACAO GOIOERE IND DE FIOS

Cascavel (PR):

- COPACOL
- IND DE CHOCOLATES ROMA

Curitiba (PR):

- GAMMA DISTRIBUIDORA DE LUBRIFICANTES
- COMERCIAL ELETRICA DW S/A

- ACIPAR LUBRIFICANTES LTDA
- LABRA IND BRAS DE LAPIS LTDA
- GRASP IND.E COM.LTDA.

Cianorte (PR):

- AGROTESTON LTDA-ME
- C Z LARANHAGA
- CIAPLAST - EMBALAGENS PLASTICA

Francisco Beltrão (PR):

- VITRAL- SUL AUM. E FER. LTDA.

Foz do Iguaçu (PR):

- SERVAN EXPORTADORA DE MANUF.
- MERCOPECAS COM INP EXP LTDA
- ROMILDO CACEREZ BELONTE
- EXPOTRATOR EXPORT PECAS MAQS A

Londrina (PR):

- SOUZA E FAVORETTO LTDA
- MS WORLD UTILIDADES DOMESTICAS
- COOP. AGRP. PORECATU LTDA
- S.SHIGENAGA E CIA LTDA

Maringá (PR):

- TERAPIA DO SONO IND E COM DE C
- STR CONFECÇOES LTDA ME
- ALHO MARINGA LTDA ME
- A.F.O. RODRIGUES - TRANSPORTES
- DIGROUP CONFECÇOES LTDA EPP
- V.S. IND. E COMERCIO DE METAIS

Naviraí (PR):

- CRISTINA DO SOCORRO SOUZA ME
- EDUFORME IND COM UNIFORMES
- EDUFORME IND E COM DE UNIFORME
- CAMPANARIO INDUSTRIA E COMERCIO
- NOVA AMERICA AGRICOLA CAARAPO
- COPASUL COOPERATIVA AGRICOLA S

Umuarama (PR):

- INDEMIL IND E COM S/A
- COM IND TORR DE CAFE DUAS MARI
- IND. COM CARNES VILVERT LTDA
- EXPORTADORA E IMP PANAMBI

São Paulo (SP):

- SIST SERV R.B. QUALITY COM EMB
- SOCIEDADE BIBLICA DO BRASIL
- SUZAN BRASIL LOGISTICA LTDA
- KB FOODS - COMERCIO, IMPORTACA
- DREAM BIKE COMERCIO DE BIC TRI

Campinas (SP):

- EMPRESA DE TRANSPORTES ITATIBE
- LEVINA ALIMENTOS LTDA.

Birigui (SP):

- MARIO CESAR ESVICERO EIRELI EP
- PLUGT CALCADOS INDUSTRIA E COM

- MSJ INDUSTRIA E COMERCIO DE CA
- NEWDROP QUIMICA LTDA
- MIMOPE CALCADOS INDUSTRIA E COMÉRCIO.

Campo Grande (MT):

- MADEPLAC COMERCIAL MADEIREIRA
- PETROPLUS SUL COM. EXTERIOR SA
- LENNA SAT COMP.ELETRONICOS LTD
- PEDRO HENRIQUE CARDOSO
- CANTINA MATO GROSSO LTDA. EPP
- UNIAO IND. E COM. DE PLASTICOS

Dourados (MS):

- INCOPAMA COM.REP.MAT.P/MOVEIS
- MS WORLD UTILIDADES DOMESTICAS
- FORCA NOVA AGRICOLA DIST. IMP.

2.4. Localização e Estrutura Logística

A empresa possui unidades em regiões estratégicas. Tal condição proporciona uma logística favorável para o atendimento ao mercado em que atua, e sua localização geográfica permite acesso a varias rodovias, facilitando assim o acesso a Capitais e as principais cidades dos estados em que atua. Segue localização das unidades:

- São Paulo – SP
- Presidente Prudente – SP
- Sumaré – SP
- Birigui – SP

- São José dos Pinhais – PR
- Londrina - PR
- Cascavel - PR
- Umuarama – PR
- Maringá – PR
- Ponta Grossa – PR
- Apucarana – PR
- Cianorte – PR
- Campo Mourão – PR

- Dourados – MS
- Campo Grande – MS

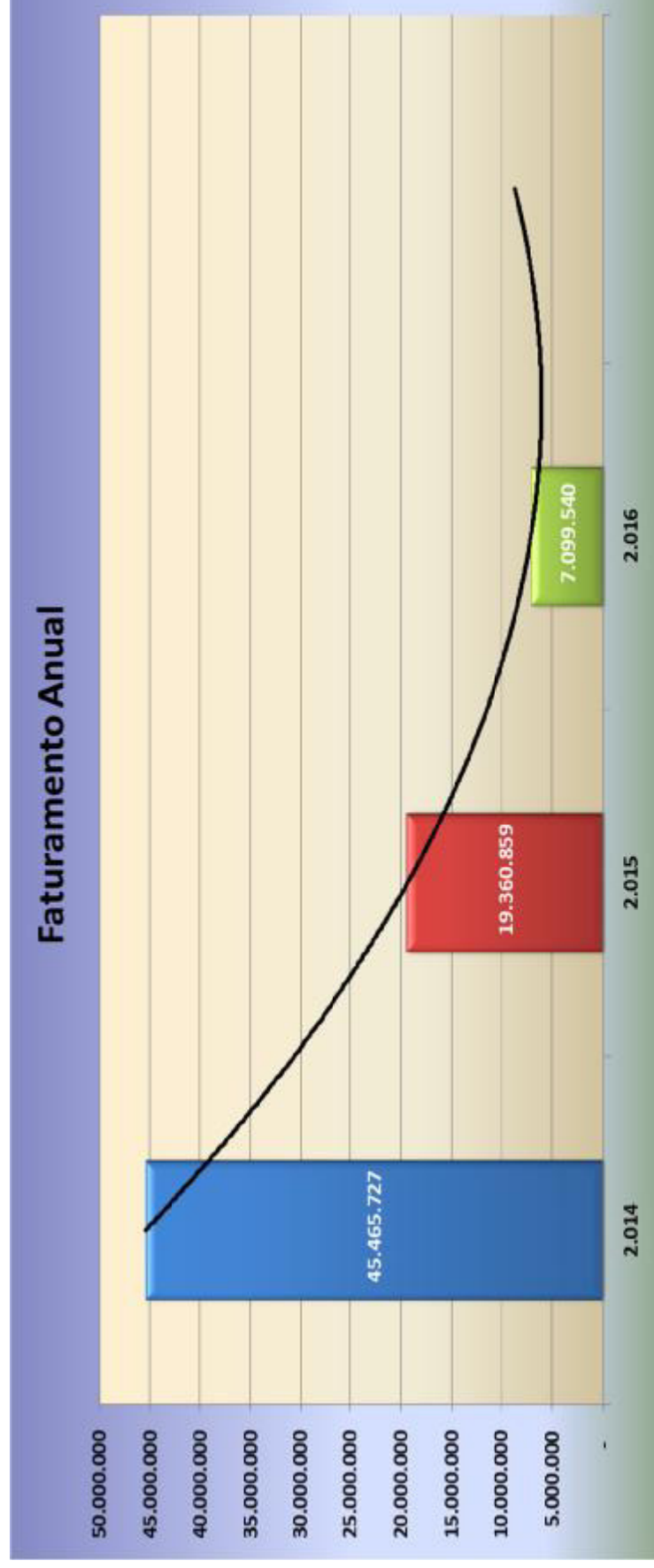
- Cuiabá – MT
- Rondonópolis – MT

2.5. Análise SWOT

	POSITIVO	NEGATIVO
INTERNOS	<ul style="list-style-type: none">* Boa localização geográfica* Boas instalações e infraestrutura física* Know How Proprietário* Equipamentos Atualizados <p>Internos (SI)</p>	<ul style="list-style-type: none">* Manutenção* Custo operacional* Manutenção Parada* Custo com Seguro <p>Externos (SE)</p>
EXTERNOS	<ul style="list-style-type: none">* Grande diversificação de cargas transportadas* Demanda crescente* Melhorar o acesso a novos mercados, para proporcionar o crescimento da organização para novos mercados* Atrair a empresa ao mercado e com a possibilidade de concorrência* Criar novas oportunidades de trabalho para responder a falhas de mercado, explorando ao máximo as oportunidades oferecidas de mercado* Renovar a competência e a capacidade de seus recursos humanos com intuito da evolução do mercado do ramo de atuação* Definir as melhores práticas de gestão, adaptá-las à empresa, de forma a medir seus resultados e repetir, de forma a criar um programa benchmarking, com intuito melhorar seu desempenho para tornar a empresa líder em seu segmento	<ul style="list-style-type: none">* Economia Global* Economia Nacional* Concomitantes: letargicamente mais desestruturadas* Mudanças governamentais/legislativas* Furto e Roubo* Infraestrutura das Estradas <p>Externos (SE)</p>

2.6. Histórico do Faturamento

No exercício de 2014, a empresa auferiu faturamento de R\$ 45 milhões/ano seguindo a tendência otimista do mercado nacional puxada pela Copa do Mundo realizada no Brasil. Porém em 2015 o otimismo da economia para a crise que toma conta do país e o exercício fecha com o faturamento em R\$ 19 milhões/ano (queda de 57% em relação a 2014) retratando bem essa situação. Em 2016 já demonstrando a expressiva tendência de queda em relação aos períodos anteriores (2014-2015) fica evidente a instauração da crise financeira, conforme demonstrado:



Nota explicativa: dados fornecidos pela empresa (base 08/2016).

3. BALANÇO SOCIAL DA EMPRESA E ASPECTOS AMBIENTAIS

A “MARINGA TRANSPORTES” tem função social importante à medida que emprega funcionários de forma direta e indiretamente, e voltará a contratar mais, assim que consiga se recuperar. Isso aumenta a sua responsabilidade social, intimando-a melhor proteger o patrimônio humano formado por funcionários treinados e totalmente dependentes do destino da organização.

A “MARINGA TRANSPORTES” possui atualmente 160 (cento e sessenta) funcionários diretos, e continua sendo fonte geradora de empregos. Ressalta-se ainda, que as atuais operações compreendem, além da manutenção dos atuais empregos diretos, a manutenção de aproximadamente 700 (Setecentos) empregos indiretos distribuídos em diversos pontos do território brasileiro, além do montante de impostos gerados pela empresa.

O Plano de retomada das atividades prevê ao longo dos próximos anos a geração de postos de trabalhos diretos e indiretos, demonstrando assim que além de geradora de empregos, renda e impostos, tem profunda preocupação com o social.

4. COMENTARIOS SOBRE O MERCADO DE ATUAÇÃO DA MARINGA TRANSPORTES

4.1. O setor de transporte no Brasil:

Nos últimos 10 anos, o Brasil não soube aproveitar as oportunidades advindas com o bom momento econômico para reduzir o percentual dos custos logísticos em relação ao seu Produto Interno Bruto (PIB). O crescimento da economia brasileira a uma taxa média de 3,9% ao ano entre 2004 e 2013 e o aumento da demanda por transporte a uma taxa superior (4,7% ao ano) agravaram a carência na infraestrutura de transportes e fizeram com que os problemas estruturais do País ficassem mais latentes, pressionando ainda mais o custo logístico (Figura 1). De 2013 até os dias atuais, a piora do cenário econômico deve comprometer ainda mais a relação custo logístico x PIB e continuamos sem avanços significativos na infraestrutura.

O resultado desse cenário tem sido filas de navios e caminhões e críticas à oferta de modais mais destinados a movimentação de grandes volumes e longas distâncias, como o ferroviário e o aquaviário. Assim, na contramão da sua necessidade, o Brasil vem registrando um crescimento na participação do modal rodoviário na matriz de transportes e o aumento no preço de frete devido ao crescimento da demanda em relação à oferta.

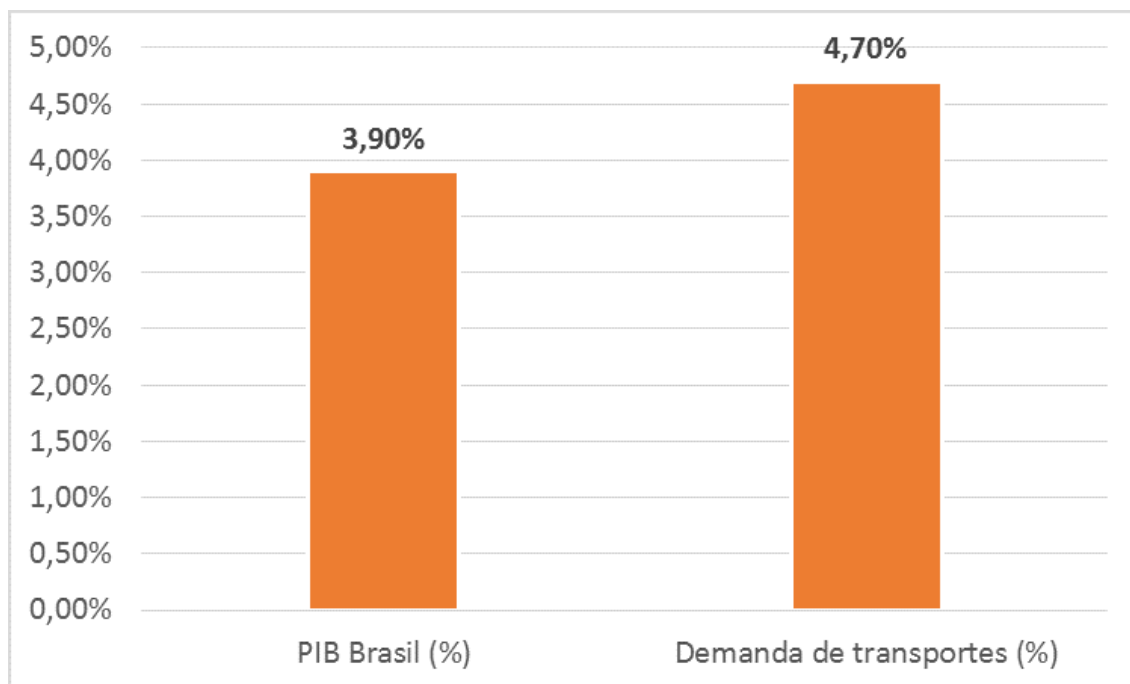


Figura 1 – Variação do PIB Brasil (R\$ Bilhões) e Demanda de transportes entre 2004 e 2013

Fonte: ILOS, IBGE

Para se ter uma ideia da oportunidade perdida pelo Brasil, basta olhar para os Estados Unidos. Desde o início da década de 80, a exceção do período da crise financeira internacional, a economia norte-americana vem experimentando um crescimento significativo. Ainda que os gastos com logística tenham aumentado nesse período, a relação destes com o PIB norte-americano decresceu substancialmente, de 15,5% (1980) para 8,2% (2013), muito pela excelente infraestrutura de transportes dos Estados Unidos e pelo equilíbrio entre os diferentes modais (Figura 2).

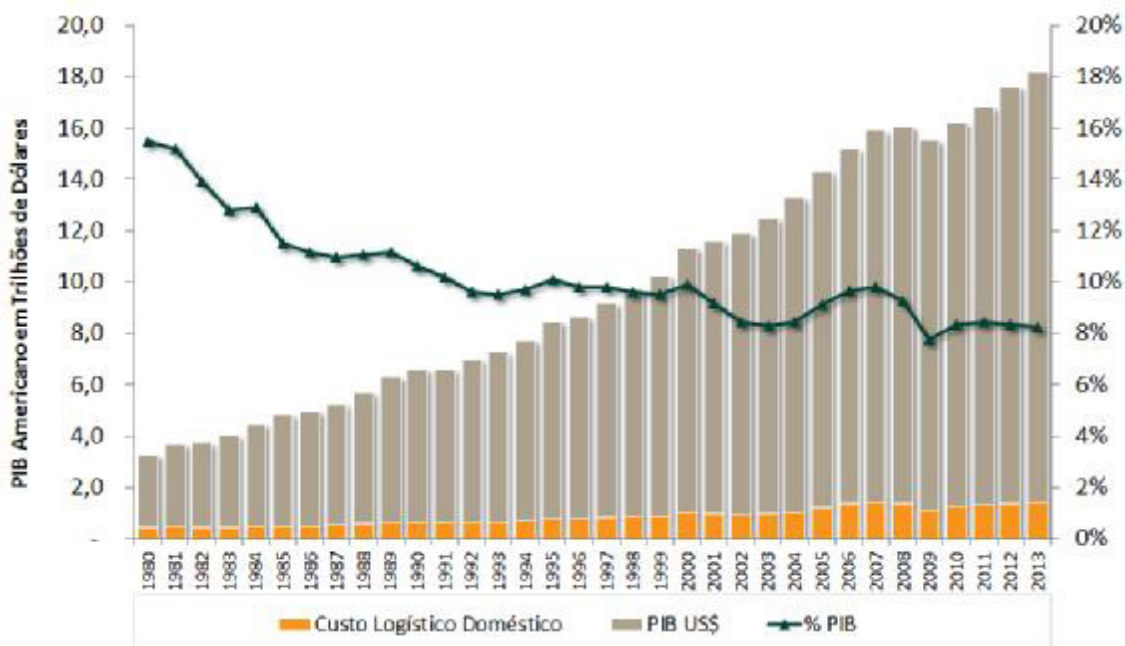


Figura 2 – Evolutivo dos custos logísticos nos Estados Unidos

Fonte: Annual State of Logistics Report, Wilson/CSCMP; Análise: ILOS

Um cálculo simples ajuda a mostrar a distância entre Brasil e Estados Unidos em infraestrutura para transporte de carga. Se a matriz de transportes brasileira fosse igual à dos Estados Unidos e fossem aplicados os mesmos custos de cada modal no Brasil, o País economizaria R\$ 113 bilhões, ou 37% dos custos com transporte de carga no Brasil.

O principal motivo para essa discrepância é o Brasil, quase 35 anos depois, ainda continuar com uma infraestrutura para transporte de carga similar à que tinha na década de 80. Mesmo quando comparado aos outros BRIC (Rússia, Índia e China), o Brasil continua sendo o mais carente em termos de infraestrutura (Figura 3).

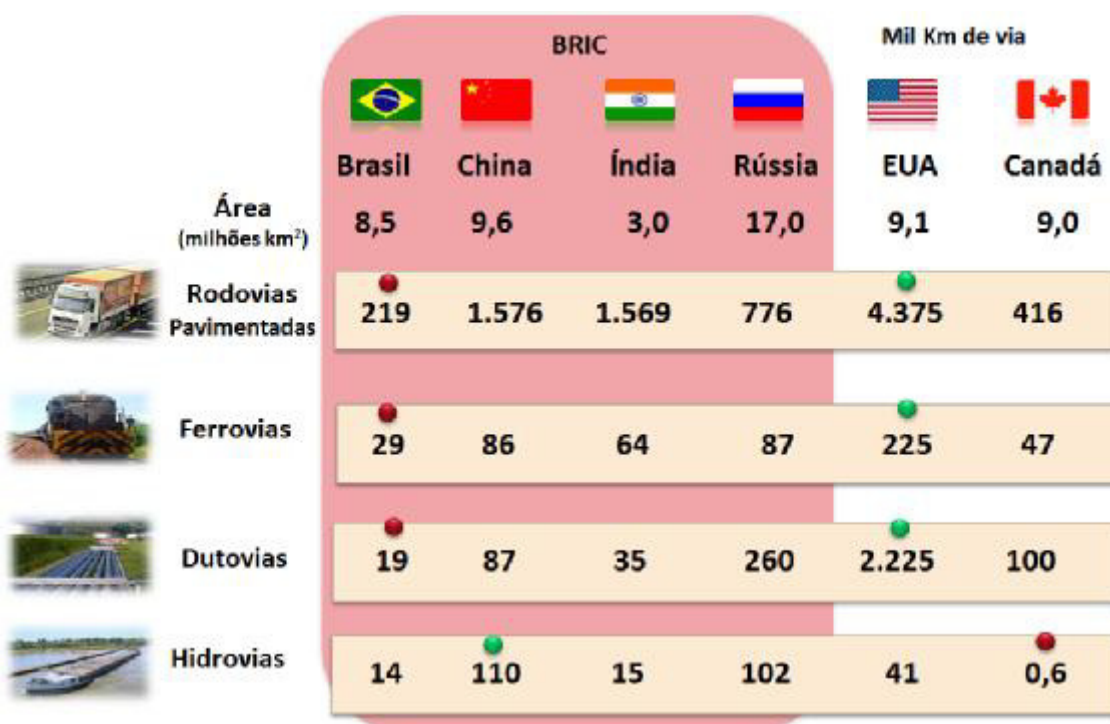


Figura 3 – Infraestrutura de transportes de carga pelo mundo

Fonte: World FactBook, Banco Mundial – 2014

Essa carência na infraestrutura de transportes tem um impacto significativo para o Brasil em rankings como o de desempenho logístico, divulgado pelo Banco Mundial de dois em dois anos desde 2007. Na edição de 2014, o Brasil ficou na 61ª posição, a frente apenas da Rússia entre os BRICS. Na construção do ranking, o Banco Mundial analisa seis itens (Consistência/Confiabilidade, Rastreamento de Carga, Competência dos Serviços, Disponibilidade de Transporte, Procedimento de Alfândega e Infraestrutura), com o Brasil tendo ficado na 49ª posição no item Infraestrutura, novamente à frente apenas da Rússia (Figura 4).

	Desempenho Logístico				Infraestrutura			
	2007	2010	2012	2014	2007	2010	2012	2014
Alemanha	3º	1º	4º	1º	3º	1º	1º	1º
Holanda	2º	4º	5º	2º	1º	2º	3º	3º
Bélgica	12º	9º	7º	3º	11º	12º	8º	8º
Reino Unido	9º	8º	12º	4º	10º	16º	15º	6º
Cingapura	1º	2º	1º	5º	2º	4º	2º	2º
EUA	14º	15º	9º	9º	7º	7º	4º	5º
Canadá	10º	14º	14º	12º	12º	11º	12º	10º
China	30º	27º	26º	28º	30º	26º	26º	23º
África do Sul	24º	28º	23º	34º	26º	29º	19º	38º
Índia	39º	47º	46º	54º	42º	47º	55º	58º
Brasil	61º	41º	45º	65º	49º	37º	45º	54º
Rússia	99º	94º	95º	90º	93º	83º	96º	77º

Figura 4 – Ranking do Índice de Desempenho Logístico do Banco Mundial – 2007 a 2014

Fonte: Banco Mundial

A comparação entre as matrizes de transporte de Brasil e Estados Unidos mostra, claramente, que a grande diferença do Brasil para os outros países não está no custo propriamente dito de cada modal, mas, sim, na proporção dos modais no transporte de cargas. Enquanto o Brasil realiza 2/3 do seu transporte de carga através de rodovias, os Estados Unidos movimentam menos de 1/3 da sua produção por caminhões (Figura 5).



	2012 		2012 	
	% TKU	US\$ / Mii TKU	% TKU	US\$ / Mii TKU
Rodoviário	67%	US\$ 133	31%	US\$ 310
Ferrovário	18%	US\$ 22	37%	US\$ 29
Aquaviário	11%	US\$ 30	10%	US\$ 10
Dutoviário	3%	US\$ 25	21%	US\$ 9
Aéreo	0,04%	US\$ 1.060	0,3%	US\$ 1.107

Figura 5 – Matriz de transportes de carga de Brasil e Estados Unidos e os respectivos custos por modal. Valor Médio do Dólar 2012: R\$ 1,95 (Ipeadata); Fonte: BTS; AAR; AOPL; US Army Corps of Engineering; 24th CSCMP's Annual State of Logistics Report; Análise: ILOS

Naturalmente, esse desbalanceamento da matriz se reflete nos custos logísticos do País. Entre 2010 e 2012, os gastos do Brasil com transporte pelo modal rodoviário subiram de R\$ 202,6 bilhões para R\$ 275,6 bilhões. Essa diferença substancial se deve ao crescimento de 14% da demanda por transporte rodoviário nesses dois anos, em decorrência da falta de opções de outros modais, e do aumento de 20% no preço do frete no período, levando a um aumento total de 36% no custo do transporte rodoviário no País (Figura 6).

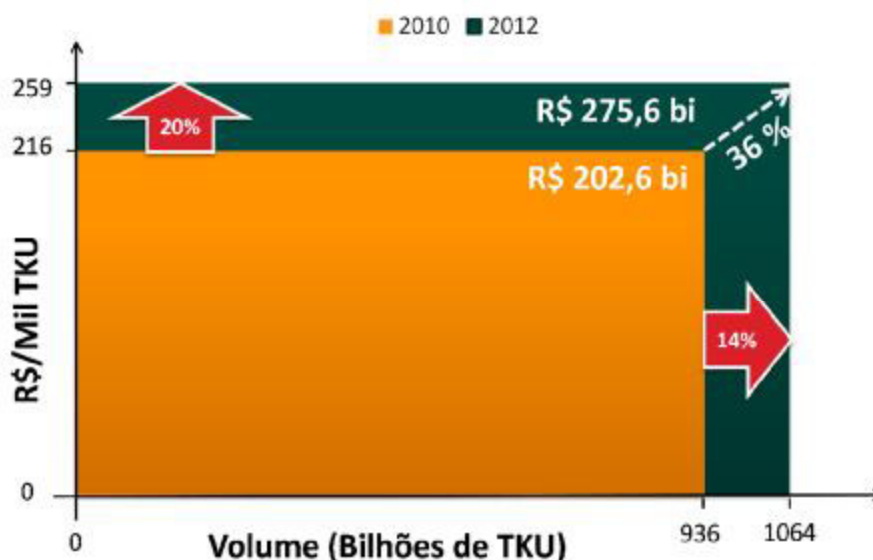


Figura 6 – Comparação do custo do modal rodoviário de carga e o volume transportado entre 2010 e 2012.

Fonte: ILOS

A análise dos custos logísticos no Brasil nos últimos dez anos deixa claro esse impacto do modal rodoviário. Até 2010, o custo logístico do País em relação ao PIB vinha sofrendo sucessivas quedas, interrompidas em 2012 pela falta de infraestrutura, levando a um retrocesso de 6 anos em termos de custos logísticos. Assim, enquanto o Brasil voltou a ter custos logísticos de 11,5% do PIB (Figura 7), em 2012, os Estados Unidos gastaram apenas o referente a 8,3% do PIB no mesmo ano.

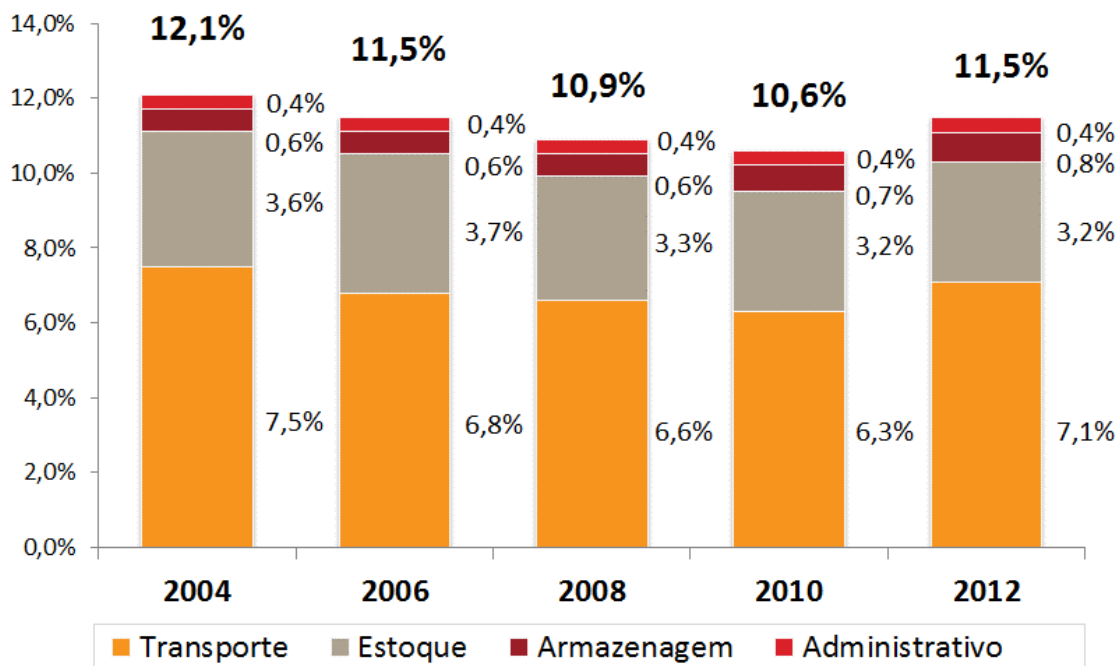


Figura 7 – Representatividade dos custos logísticos do Brasil em relação ao PIB

Fonte: ILOS

O desbalanceamento da matriz de transportes de carga impacta não apenas a economia do Brasil como um todo, como também leva ao aumento dos gastos das empresas com logística. Na nossa pesquisa com as maiores empresas do Brasil em faturamento publica no Panorama ILOS “Custos Logísticos no Brasil”, observamos que, em 2012, elas passaram a gastar 8,7% da sua receita líquida com logística, contra 8,5% registrado em 2010.

Esse número é relativamente alto, principalmente quando comparado com os Estados Unidos, onde as empresas destinam 7,4% da sua receita líquida para o pagamento das atividades logísticas. Naturalmente, os custos variam segundo o setor da economia, sendo mais significativos justamente em segmentos que movimentam grandes volumes a longas distâncias e acabam diretamente afetados pelo desequilíbrio da matriz brasileira (Figura 8).

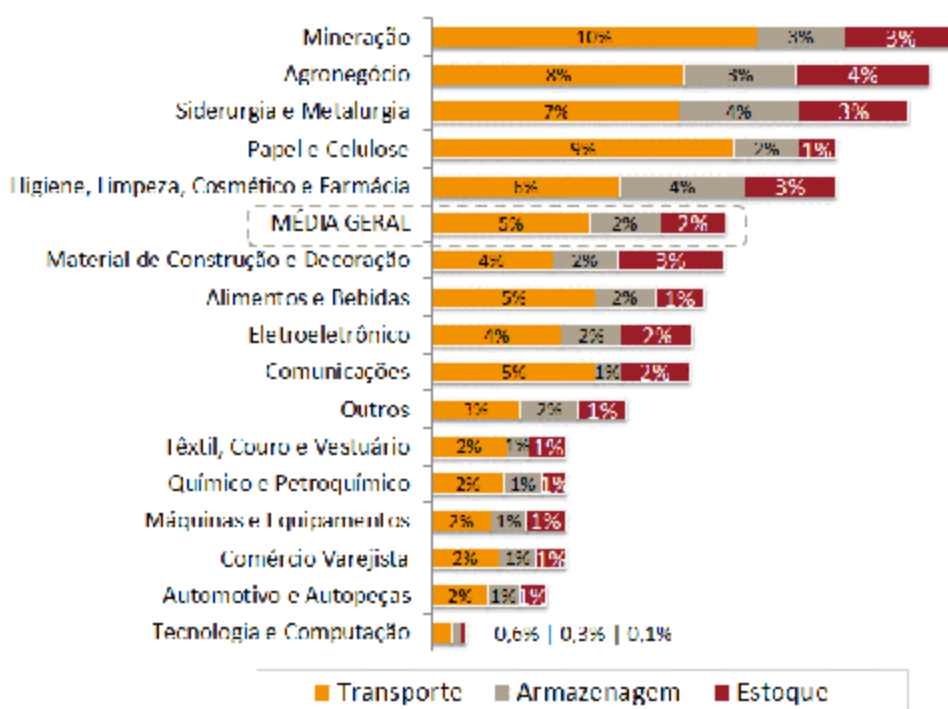


Figura 8 – Custos logísticos das empresas no Brasil em relação à receita líquida em 2012, por setor

Fonte: ILOS

TENDÊNCIAS E PERSPECTIVAS PARA OS PRÓXIMOS ANOS

As perspectivas não são muito animadoras quanto aos gastos com logística no Brasil em um futuro próximo. No que tange à oferta de transportes, a limitação de infraestrutura promete continuar ainda por um bom período, o que vai manter em alta a utilização de todos os modais, podendo, até mesmo, aumentar um pouco a participação do modal rodoviário na matriz de transportes. À essa falta de opção soma-se uma possível limitação de oferta de transporte rodoviário em decorrência da carência de motoristas, o que deve pressionar para cima o preço do frete.

Pelo lado da demanda de transportes, a expectativa para 2014 e 2015 é de aumento bastante tímido quando comparado ao observado até 2013, algo em torno de 2% a.a., o que é justificável ou até mesmo considerado alto para um cenário de estagnação econômica projetado para o Brasil para esse período. A expectativa é até de retração para a carga industrial, o que já pode ser verificado nos números do primeiro semestre de 2014 das rodovias concessionadas e em informações do setor ferroviário. Entretanto, esta queda deve ser compensada pelo aumento da produção agrícola de grãos projetada para cerca de 2,6% segundo dados da Conab de julho de 2014.

Por fim, a defasagem do preço do diesel no Brasil em relação ao preço internacional foi equilibrada pela recente queda do preço do petróleo no mercado internacional, trazendo um cenário pouco provável de aumento do combustível. Por outro lado, o aumento recente da inflação e o dissídio do salário dos motoristas no início do próximo ano podem trazer alguma pressão a favor do aumento dos custos.

Ante a esse cenário, a expectativa é que o aumento do custo logístico no Brasil apenas acompanhe a inflação até o fim de 2015 dado o arrefecimento da economia. De qualquer forma, é fundamental que o Governo conduza mais e melhores investimentos em infraestrutura de transporte para melhorar a disponibilidade de modais e permitir que as empresas alcancem maior eficiência, evitando pressão de custos em um possível novo ciclo expansionista, mesmo que este aconteça em um futuro distante. Só com modais mais adequados a cada faixa de distância e aos volumes de carga movimentados é possível alavancar a competitividade do Brasil e, conseqüentemente, a nossa economia. Afinal, a logística deve ser sempre um facilitador para o País e não um obstáculo para o seu desenvolvimento.

BIBLIOGRAFICA

- Panorama ILOS “Custos Logísticos no Brasil – 2013”
- “Connecting to Compete – Trade Logistics in the Global Economy – 2014” – Banco Mundial
- 24th CSCMP’s Annual State of Logistics Report

4.2. Expectativas para a Economia e o Mercado Brasileiro:

A sinalização da política econômica a favor do reequilíbrio das contas públicas e da redução da inflação será fundamental para as perspectivas de longo prazo e para a retomada do crescimento da economia brasileira. Esta sinalização de melhora da política econômica deverá gerar custos de curto prazo, mas benefícios em horizontes mais dilatados. As perspectivas para o PIB ajustadas para baixo, o realinhamento de preços administrados e a rápida depreciação da moeda brasileira pressionam a inflação para altas superiores às esperadas meses atrás.

A despeito dos desafios políticos nada desprezíveis e do necessário ajuste fiscal, acreditamos que a resposta da política monetária deverá levar em conta a atividade econômica bastante deprimida.

A confiança das empresas e famílias ainda em queda, as incertezas relacionadas ao ambiente político e certa paralização da atividade em cadeias importantes da economia, ainda continuam levando a revisões do cenário macroeconômico para este ano.

A seguir são apresentadas perspectivas para o Cenário Doméstico e Internacional:

CENARIO DOMESTICO:

- ✓ *Os preços de energia seguirão pressionados, com elevados reajustes esperados para 2016;*
- ✓ *Episódio da Petrobras terá sequelas inevitáveis nos investimentos da empresa e de toda cadeia de óleo e gás;*
- ✓ *As obras públicas em geral, sob novo escrutínio de fiscalização, poderão levar a atrasos nos processos licitatórios em geral;*
- ✓ *O Congresso, com uma nova composição mais fragmentada, deverá dificultar a implementação de reformas urgentes;*
- ✓ *Ajuste fiscal bem mais forte do que 1999 e 2003 terá impacto certo sobre atividade.*
- ✓ *Aperto monetário adicional já contratado encarecerá o investimento e o consumo;*
- ✓ *A taxa de desemprego mais elevada, ainda que não em demasido, deve gerar comportamentos cautelosos dos consumidores com crescimento menor dos salários e da renda disponível;*
- ✓ *A indústria continuará marcada por desafios tendo seus quase doze trimestres de estabilidade;*
- ✓ *Recessão em 2015 e 2016 deverá resultar em futura queda da inflação;*
- ✓ *Taxa de Juros constante por um período longo.*

CENARIO INTERNACIONAL:

- ✓ *Cenário externo muito ruim (comércio mundial crescendo abaixo do PIB mundial depois de décadas);*
- ✓ *Riscos reduzidos de crise, apesar do crescimento moderado do PIB GLOBAL.*
- ✓ *Queda de preços das commodities, prejudicando os termos de troca do Brasil (fim do longo ciclo de commodities);*
- ✓ *Início do fim de toda uma era de pujança dos emergentes, puxada pela China;*
- ✓ *Moeda mais depreciada, aumentando custos de máquinas e equipamentos importados, afetam investimentos no curto prazo;*
- ✓ *Início previsto da normalização monetária nos Estados Unidos, que tende a afetar fluxos de capitais para países emergentes como o Brasil (aumento de juros);*
- ✓ *Fortalecimento do dólar no mundo.*

5. COMENTARIOS SOBRE AS CAUSAS DO DESEQUILIBRIO FINANCEIRO ATUAL DA “MARINGA TRANSPORTES”

Quanto às causas que levaram a “MARINGA TRANSPORTES” a atual situação financeira, pode-se separá-las em fatores externos e internos. Apresenta-se a seguir o detalhamento desses principais fatores.

5.1. Fatores Externos (Cenário Nacional e Internacional):

Os principais fatores externos que influenciaram as dificuldades financeiras da empresa são:

- a) Crise Internacional (2011-2012);
- b) Taxa de Cambio;
- c) Juros e Spread bancário;
- d) Recessão Econômica Interna (2014 – 2015).

5.2. Crise Internacional (2011-2012):

Para começar, é preciso dizer que a crise econômica de 2011-2012 é a continuação da crise de 2008. Na realidade, um aprofundamento da mesma e ainda uma antecipação de outra que estava por ocorrer. Há anos que os economistas se perguntavam até quando resistiria o Estado de Bem-Estar social europeu. O endividamento crescente que sustentava políticas sociais invejáveis pela maioria dos países, aliado a perda de dinamismo do capitalismo maduro – que se transferia gradualmente para as economias emergentes - deixava no ar uma pergunta: quando os europeus darão início ao ajuste ortodoxo (cortes de gastos, reformas na previdência e trabalhista)?

A recessão de 2008 e a ameaça de quebra da banca internacional antecipou esse problema fiscal ao “exigir” uma socialização da crise com a destinação de enormes quantidades de recursos públicos para sanear o sistema financeiro. As dívidas cresceram mais depressa que o esperado e os ajustes de gastos se fizeram necessários antes do que se esperava.

Nesse cenário, é fácil prever que serão necessários anos de doloroso aperto econômico em meio à crescentes desarranjos sociais que conduzirão a crises políticas de sustentação aos governos atuais. O desemprego irá aumentar e uma grande parte das riquezas financeiras desaparecerá como mágica – a mesma que as criou.

Com economias centrais fracas, as exportações dos emergentes irão diminuir. Não se engane: o Brasil vai sofrer impacto também. Aqui, ele será sentido com a diminuição do crescimento econômico interno e do crédito de tal forma que setores mais sensíveis a esses indicadores terão crescimento reduzido ou até queda de vendas.

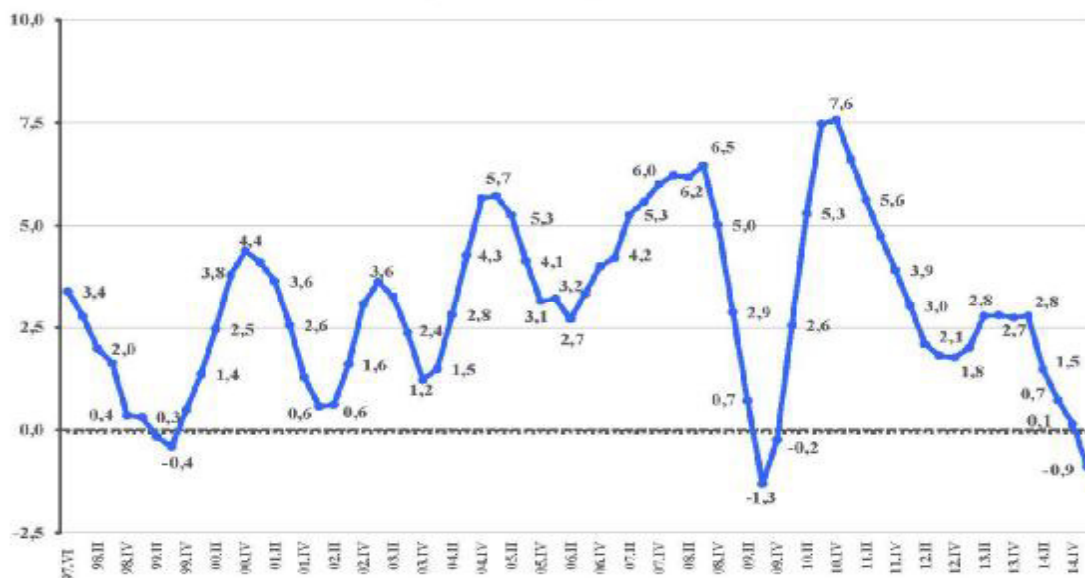
Preocupa o caso do setor imobiliário. Crescendo no embalo do avanço do crédito e do otimismo de uma classe média nova e cheia de expectativas, esse setor é o que provavelmente vai sentir os maiores impactos.

O desemprego tende a operar como um fantasma que deprime expectativas e otimismo – que se traduzem na redução da confiança do consumidor. A diminuição de crédito opera mais fortemente sobre os imóveis já que o setor é extremamente dependente de financiamento. Os preços elevados nesse setor não se sustentarão se o ritmo de vendas for afetado. Inúmeros projetos imobiliários se encontram ainda em fase de implantação e muitos deles têm como base o investimento especulativo – a compra para a venda por maior valor. Numa tentativa de realizar os lucros, muitos investidores podem optar por antecipar vendas e aí o preço dos imóveis tenderá a se reduzir.

A inadimplência é outro fator que joga contra o nosso processo de crescimento. Seja ela motivada por um aumento do desemprego ou mesmo pelo encarecimento de juros devido a uma fuga de capitais – e é cada vez maior a parcela de recursos estrangeiros no Brasil alocada em investimentos de portfólio - ela tende a operar no sentido de encarecer as taxas de juros finais. É uma crise de anos, não será abrupta, mas será prolongada e forte, muito forte.

O derretimento dos preços das ações nas bolsas é reflexo disso. Por Valuation, o preço justo de uma ação reflete as expectativas de dividendos (que são parte dos lucros das empresas) descontadas para o momento presente. Assim, se esperasse dividendo menor, o preço da ação deve se reduzir para se ajustar. Não é errada, portanto, a queda de preços.

O Gráfico a seguir apresenta as taxas de crescimento acumulado nos últimos quatro trimestres para o PIB a preços de mercado, a partir de 1996. Nota-se que, após elevação de 6,5% no terceiro trimestre de 2008, o PIB começou a recuar em função dos efeitos decorrentes da crise econômica internacional até chegar a queda de 1,3% no terceiro trimestre de 2009. Após isso, voltou a acelerar e superou o patamar de crescimento observado no período pré-crise no terceiro trimestre de 2010 (7,5%). Em seguida, o PIB acumulado em quatro trimestres seguiu a trajetória de desaceleração no decorrer dos anos de 2011 e de 2012, voltando a acelerar apenas em 2013: crescimento de 2,0% no primeiro e de 2,8% no segundo e terceiro trimestres daquele ano. Em 2014 observou-se nova desaceleração das taxas de crescimento do PIB, no acumulado em quatro trimestres: a taxa foi de 2,8% no primeiro trimestre, 1,5% no segundo, 0,7% no terceiro e 0,1% no último trimestre do ano. A taxa no primeiro trimestre de 2015 é a primeira negativa desde o quarto trimestre de 2009 (-0,2%).



Fonte: IBGE (Janeiro/Março 2015)

Mesmo com o crescimento de 3,9% do PIB em 2011, 2012 teve um crescimento modesto de 1,80%. Já em 2013 o PIB demonstrou recuperação atingindo um crescimento de 2,70% o que no decorrer do mesmo ano provocou a aceleração da queda dos juros, o fim da sobrevalorização cambial, a redução do *spread* bancário, o estímulo aos investimentos públicos, a desoneração do setor industrial e o controle dos capitais estrangeiros de caráter especulativo. Porém em 2014 o cenário de crise voltou a atingir a economia brasileira, e o PIB teve pequena elevação fechando o ano em apenas 0,10%.

5.3. Taxa de Cambio:

A taxa de câmbio não é apenas um preço de mercado, mas também um instrumento de política econômica e uma ferramenta para o desenvolvimento. Uma taxa de câmbio competitiva é condição necessária, apesar de não suficiente, para uma estrutura produtiva diversificada e um projeto de desenvolvimento soberano e social. Considerando sua importância, esse artigo propõe duas questões sobre o tema:

1ª) A desvalorização cambial não é uma panaceia para os problemas brasileiros, e seus efeitos sobre a estrutura produtiva e a distribuição de renda são complexos;

2ª) A manutenção de uma taxa de câmbio competitiva depende da regulação do mercado de câmbio brasileiro.

Câmbio, estrutura produtiva e distribuição de renda

O efeito da taxa de câmbio sobre a estrutura produtiva depende da temporalidade da análise. No curto prazo, os efeitos são ambíguos uma vez que há uma enorme rigidez na estrutura produtiva. A oferta não responde automaticamente aos estímulos de preços e a substituição de produtos importados depende da flexibilidade de contratos e das redes de fornecedores.

Nem sempre uma empresa brasileira pode substituir um insumo importado por um produto doméstico, seja por obrigações contratuais, seja porque o fornecedor doméstico simplesmente não existe. Ou seja, a desvalorização cambial se apresenta, no curto prazo, como um elemento de custo para as empresas. No caso brasileiro, o impacto de curto prazo do câmbio sobre a estrutura produtiva parece ser negativo para vários setores que, com alta penetração de insumos importados, repassam ao consumidor o custo da desvalorização, o que neutraliza parte dos ganhos de competitividade.

No longo prazo o problema contratual se resolve, mas o surgimento de redes de fornecedores domésticos depende de novas empresas, empresários, expertise, tecnologia, que nem sempre estão disponíveis. Nesse contexto, se um longo período de apreciação pode quebrar cadeias produtivas e desindustrializar, a desvalorização cambial não necessariamente remonta essas cadeias e reconstrói o caminho da industrialização. Nesse ponto, é preciso ter claro que uma estratégia de diversificação da estrutura produtiva depende da articulação da política cambial com outras políticas macro, de crédito e industrial.

Alguns argumentam que a desvalorização cambial, ao reduzir os salários reais, aumenta as taxas de lucro e, conseqüentemente, o investimento industrial. Essa afirmação é uma possibilidade teórica, mas não é necessariamente verdadeira. Primeiramente, porque uma desvalorização cambial não precisa ser acompanhada por uma queda nos salários reais, ou seja, a desvalorização não é uma simples geradora de pressão inflacionária, mas uma fonte de alteração dos preços relativos no âmbito de uma economia nacional, em particular, entre os preços dos bens comercializáveis e os preços de serviços. Nesses termos, o impacto distributivo

de uma desvalorização cambial pode perfeitamente preservar os salários reais e aumentar o lucro dos setores produtores de bens relativamente ao lucro do setor de serviços.

No caso brasileiro, o longo período de câmbio apreciado contribuiu para uma inflação de serviços acima da inflação de bens comercializáveis, o que gerou um ajustamento de preços relativos em benefício do setor de serviços.

Adicionalmente, pode ser um equívoco pensar na queda de salários reais como um incentivo ao lucro e ao investimento industrial. Dentre outros motivos, porque o salário não é apenas uma variável de oferta - ou de custo de produção - mas também de demanda. Logo, a queda dos salários reais domésticos é também a queda na demanda doméstica por produtos industriais. Nesse sentido, apostar na queda dos salários reais como elemento dinâmico é, para além de um desvio do projeto distributivo, um erro estratégico especialmente em economias como a brasileira onde o mercado interno é extremamente importante para o setor industrial. Ou ainda, a aposta em uma estratégia chinesa - de baixos salários e crescimento puxado pelas exportações - além de incompatível com uma estratégia distributiva, abre mão de uma demanda interna forte em um mundo com escassez de demanda.

O desafio brasileiro é, portanto, a construção de um modelo econômico onde a expansão dos salários e a inclusão social dinamizem o mercado doméstico e que isso seja canalizado para expansão e aumento da produtividade da indústria brasileira. Para isso, a desvalorização cambial será virtuosa se, por um lado, não penalizar o poder de compra dos salários e, por outro lado, evitar que o dinamismo econômico provocado pelo processo distributivo seja consumido pelo aumento de importações.

Sem mudanças institucionais não se sustenta um câmbio desvalorizado

No Brasil qualquer processo de desvalorização cambial está sujeito à reversão, uma vez que a economia brasileira é extremamente sensível aos efeitos do ciclo de liquidez internacional.

Nesse contexto, há duas especificidades a se considerar, a primeira é o patamar da taxa de juros básica da economia. As altas taxas de juros praticadas no Brasil estimulam as operações de carry trade, que constituem investimentos alavancados motivados pelo diferencial de juros com outras moedas. Esses investimentos provocam a apreciação da moeda brasileira nos períodos de alta do ciclo de liquidez internacional, mas também provocam o efeito inverso na reversão do ciclo, quando as operações de carry trade são desmontadas. Já a segunda particularidade da economia brasileira refere-se à institucionalidade do mercado de câmbio brasileiro que se mostra permeável à especulação financeira, dada a abertura financeira e a liquidez no mercado de derivativos.

Essas características da economia brasileira, de alta taxa de juros e institucionalidade permeável à especulação financeira, tornam a taxa de câmbio real/dólar uma das mais voláteis do sistema internacional e impedem seu uso como ferramenta para o desenvolvimento. Nos últimos anos foram dois ciclos longos de apreciação (2003-2008 e 2009-2012) intercalados por períodos de depreciação cambial, todos recheados com muita volatilidade. Esse padrão de

flutuação cambial, que acompanha o ciclo de liquidez internacional, reproduz a volatilidade dos índices financeiros e ressalta a natureza da moeda como um ativo financeiro.

A boa notícia é que esse padrão de flutuação não é imutável. Não há nenhuma lei econômica que imponha à moeda brasileira o respeito diário aos movimentos da liquidez global, nem a reagir instantaneamente às transitórias expectativas dos agentes financeiros. Tampouco essa flutuação é um desfecho inevitável das forças de mercado e da tecnologia, decorrentes de uma globalização financeira supostamente irreversível. Pelo contrário, esse padrão de flutuação cambial é uma opção política que decorre de uma institucionalidade, politicamente construída, e de um determinado modelo de atuação da política cambial que pode (e deve) ser aprimorado.

No início do primeiro governo Dilma, a experiência do IOF sobre as posições vendidas no mercado de derivativos, somada às outras medidas regulatórias como a oneração sobre a posição dos bancos e a regulação dos fluxos de capital, mostrou que é possível montar uma institucionalidade capaz de administrar a flutuação da moeda brasileira. Essa capacidade de administração ficou evidente no segundo semestre de 2012, em particular entre julho e novembro, quando a taxa de câmbio flutuou no intervalo entre R\$/US\$ 2,00 e 2,05, o que constituiu sua menor volatilidade desde o abandono do regime de bandas cambiais em 1999.

A despeito do êxito inicial, as medidas regulatórias foram, uma-a-uma, removidas conforme crescia a pressão política do mercado financeiro e virava o ciclo de liquidez. Portanto, a desvalorização cambial recente deve ser vista com cautela e a tarefa da política cambial exige um olhar transformador sobre a atual institucionalidade do mercado de câmbio. Uma taxa de câmbio mais adequada ao desenvolvimento econômico, que permita a passagem para outro padrão de flutuação cambial - menos volátil e mais adequado às necessidades do parque produtivo brasileiro - depende da regulação do mercado de câmbio.

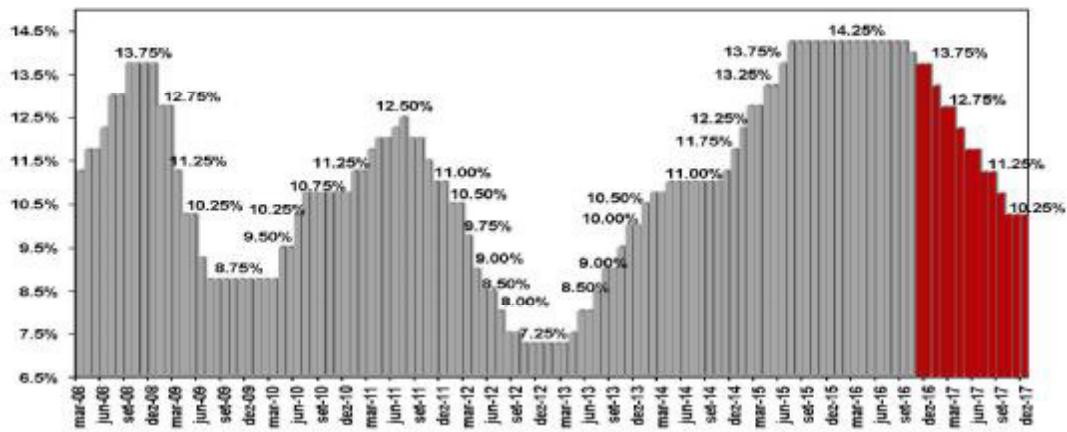
Em particular, essa regulação passa por uma inevitável redução da liquidez no mercado futuro e por uma transferência gradual de liquidez para o mercado à vista. O objetivo final dessas políticas é neutralizar o efeito da especulação na taxa de câmbio, que poderá flutuar mais próxima de fundamentos reais, sem distorções financeiras.

Fonte de Pesquisa: Carta Maior - Economia - 08/05/15

5.4. Juros e Spreads bancários:

Uma das ferramentas utilizadas pelo Governo Federal do Brasil para consecução de suas metas de controle de inflação e captação de recursos internacionais é a manutenção das taxas de juros além da permissão de spreads bancários elevados visando o fortalecimento do sistema financeiro nacional. Nesse cenário, as taxas de juros praticadas no Brasil, embora tenham sofrido redução até 2012, voltaram a subir a partir de 2013, e atingir em 2015 (14,25%) um dos patamares mais elevados desde setembro de 2008 (13,75%), voltando a figurar como uma das taxas mais altas do mundo.

META DA TAXA SELIC



FONTE: BANCO CENTRAL
ELABORAÇÃO: BRADESCO



5.5. Recessão Econômica Interna (2014 – 2015):

A recessão é grave e se aprofunda a cada semana, muito mais rapidamente do que imaginavam economistas das principais instituições financeiras do Brasil. Oficialmente, a projeção de mercado para o desempenho do PIB em 2015 é de -2,80% (Relatório Focus de 25/09/15).

Todas as expectativas para o resultado do PIB do primeiro trimestre eram abaixo de zero. E o recuo frente ao último trimestre de 2014 foi de 0,2%, segundo dados do IBGE. As projeções para o segundo trimestre são ainda piores.

A evidência mais recente foi o indicador de criação de empregos em abril/15. Quase 100 mil postos de trabalho foram fechados no país, muito além do que os mais pessimistas temiam. Há muitos outros indícios, alguns triviais: o salário de admissão caiu 1,8% sobre abril de 2014 e o consumo de diesel recuou 3%.

Com o rebaixamento da nota pela S&P, a chance do Brasil entrar em uma crise financeira com disparada do dólar e quebraadeira geral é grande. O ajuste fiscal e a reforma ministerial poderão contornar esse problema e deve equilibrar as contas públicas nos próximos anos, embora esse equilíbrio seja mais precário do que o da década passada.

Ainda assim, a recessão é grave. A economia brasileira já surpreendeu pela força no passado, mas normalmente contava com aumento dos preços das *commodities* no exterior e desvalorização cambial. O dólar subiu, é verdade, mas a inflação corroe parte dos ganhos reais.

O consumo deve recuar ainda mais com o aumento do desemprego, que caminha para 10% se os dados do Caged mantiverem a tendência horrível de abril. Os investimentos seguem paralisados, com construtoras de todo o Brasil lutando para sobreviver ou reaprendendo a fazer negócios com o Estado após a Operação Lava-Jato. As concessões de infraestrutura ainda estão no papel.

O aumento de juros pelo Banco Central, por ora, mais atrapalha do que ajuda na retomada da confiança prometida através do ajuste fiscal. Para muitos, o BC já fez o suficiente. Ainda assim, mesmo que a confiança se recupere, por que investir se a capacidade ociosa é tão ampla e se os estoques continuam elevados?

No lado externo, o dólar mais caro já começa a sinalizar melhora para as exportações, se houver algum benefício no curto prazo, será mais pela piora intensa das importações. A esperança é de que os investidores estrangeiros dobrem a aposta no Brasil e repitam a entrada de capitais vista no passado. Economistas acreditam que esse pode ser o caminho: o Brasil ainda desperta interesse lá fora, e parece cada vez mais barato em dólares.

Outra possibilidade é que a inflação menor em 2016 incentive o consumo. Mas, para isso, o desemprego não pode ser muito alto. Ambas, no entanto, são apostas prematuras. Sem um socorro externo, o mais provável é que a economia doméstica só volte a gerar riqueza daqui a vários anos, após um longo processo de redução de custos. Em outras palavras, com desemprego e salários abaixo da inflação.

5.6. Fatores Internos:

A “MARINGA TRANSPORTES” iniciou análise profunda para identificar outras causas eventuais da queda dos seus níveis de liquidez e lucratividade. Assim sendo, além das causas externas já descritas, outras foram identificadas a saber:

- a) **Pagamento excessivo de juros:** como já explanado, as taxas de juros no Brasil, para qualquer tipo de empresa já são por si, uma das maiores do mundo, e sofrem substanciais aumentos quando a empresa está em dificuldades financeiras, que prejudicam a captação de crédito e mais ainda quando ocorre atraso nos pagamentos junto a fornecedores e bancos. No caso da “MARINGA TRANSPORTES”, as possibilidades de captação de recursos em linhas de crédito razoáveis foram se esgotando, o que levou a empresa a operar com linhas de crédito mais onerosas;
- b) **Controle na apuração de custos:** os controles de apuração de custos não eram tão detalhados, causando leituras inadequadas das margens operacionais;
- c) **Estratégia ineficaz de crescimento:** os investimentos realizados pela “MARINGA TRANSPORTES” visando à expansão de seus negócios contribuíram para o estreitamento dos níveis de capital de giro da empresa;
- d) **Outros Fatores:**
 - Elevação do custo da mão de obra por conta da Lei 12.619 de 01/04/12;
 - Alto custo de manutenção;
 - Alta carga tributária (mesmo aderindo ao REFIS as parcelas ficam elevadas).

Por conta dos fatores expostos, que elevaram os custos e levaram a uma redução no volume de receitas, a situação fugiu do controle e poder de ação da gestão da empresa, ocasionando prejuízos seguidos.

6. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA

6.1. Início da Reestruturação

A administração da “MARINGA TRANSPORTES” iniciou suas ações para modificação do cenário da empresa às vésperas de ingressar com o Processo de Recuperação Judicial.

Para a elaboração do Plano de Reestruturação Financeiro-Operacional foram analisadas, dentre outras, as seguintes áreas: Administrativa, Comercial, Custos, Suprimentos, Logística, Marketing e Recursos Humanos. A análise destas áreas, em conjunto com a avaliação do desempenho financeiro da empresa, foi base para nortear as ações a serem tomadas visando recuperar a empresa.

O plano de reestruturação desenvolvido para que a empresa supere sua dificuldade econômico-financeira, atingindo a lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e manutenção de sua viabilidade, a médio e longo prazo, foi baseado em premissas razoáveis e conservadoras. A viabilidade futura da empresa depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de seu desempenho operacional.

Sendo assim, as medidas identificadas no Plano de Reestruturação Operacional estão incorporadas a um planejamento estratégico da empresa para os próximos exercícios e estão fundamentadas nas seguintes decisões estratégicas.

6.2. Área Administrativa:

Foi realizada uma ampla revisão nos gastos da “MARINGA TRANSPORTES” visando à redução de despesas fixas, eliminação de retrabalhos, o fim do desperdício e duplicidade de controles. Também foi fortalecida a política de recursos humanos para que contemple: plano de carreira baseado em resultado, profissionalização, melhorias no processo de seleção, treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos visando a redução dos custos de pessoal, bem como o fortalecimento organizacional e da responsabilidade estratégica de tomada de decisão para alcançar metas e assegurar a aderência das ações aos planos. Foram criadas novas diretrizes de administração para dar suporte à área comercial através de análise SWOT.

Visando a regularização de seu passivo fiscal a empresa pretende aderir a novos programas de refinanciamento de tributos, visando alongamento de prazos e redução dos valores devidos.

6.3. Área Financeira:

Iniciado processo de discussão com os principais credores no sentido de manutenção dos serviços essenciais e fundamentais para o processo, afim de favorecer a retomada da credibilidade com credores. A “MARINGA TRANSPORTES” vem intensificando esforços no sentido de negociar o financiamento das operações mercantis com taxas mais atraentes junto a instituições financeiras, afim de conseguir melhores fontes de financiamento. Entrará em desenvolvimento, projeto para recuperação de créditos vencidos através de medidas administrativas e judiciais cabíveis.

6.4. Área Operacional:

Para a área operacional foi desenvolvido plano de redução dos custos fixos para melhoria da margem operacional, bem como a redução de custos, mediante análise de processos, e melhoria da margem de contribuição, além do planejamento de compras com base em indicadores de desempenho, otimizando o giro do estoque, buscando equacionamento entre as entradas de mercadorias necessárias com a receita gerada.

6.5. Área Comercial:

Conforme análise realizada pela área comercial da “MARINGA TRANSPORTES”, demonstrando as regiões em que poderá atuar nos próximos anos, o objetivo principal é fortalecer os mercados aonde a marca já tem boa representação, trabalhar a marca nos mercados que não são atendidos ou atendidos parcialmente e conquistar novos mercados, conseguindo assim ampliar o Market Share.

Inicialmente com a vigência do seguro de cargas, já houve prospecção de novas contas e apresentação da nova formatação dos preços e tabelas à alguns antigos clientes que por conta das negociações “BID” abrem as renegociações todo início de ano. Para o próximo ano estaremos participando destes BID's em busca de grandes contas visando a sustentação das unidades falando operacionalmente.

No tocante aos clientes fidelizados e de menor expressão, fora elaborado no 2º semestre deste ano (2016), tabela competitiva que visou o mercado interno do estado do Paraná defronte ao que o mercado e concorrências regionais praticam. Em detrimento da prática do mercado também foi observado o grande volume de negócios através de cotação e a isso foi dado um foco maior nas negociações que hoje respondem em média por 35% do faturamento diário das unidades.

O estado do Mato Grosso do Sul, também foi alvo de estudos e números de produtividade e após análises, observamos um grande potencial de compra deste estado principalmente originário do estado de São Paulo e Paraná. A ideia é fomentar os negócios destinados ao estado em questão que conta com grandes empresas compradoras. Observamos também que existe necessidade de reavaliação dos preços praticados defronte ao praticado pelo mercado (clientes) e concorrências. A ideia a partir do próximo ano é a elaboração de uma tabela específica para este estado observando seus custos e particularidades.

Ainda no campo “cotações”, para o próximo ano existe a possibilidade da criação dentro do setor comercial de uma equipe composta por mais colaboradores para abrangência deste mercado e atenção total ao cliente. A ideia inicial é que centralizemos no CADMGA todo o efetivo “gradativamente”, e o corpo interno comercial supervisionado diariamente e focado no fechamento das negociações. O setor atuará de forma “incisiva e com iniciativa” e não “reativa”, ou seja, buscará a necessidade do cliente ante aos números e eventos produzidos.

Teremos também atuação firme sob as unidades parceiras as transformando em “unidades de negócios” e explorando sua capacidade seja de expedição, recebimento e produtividade. As tendências de mercado também serão observadas e exploradas, assim como o mercado “sazonal” e suas finalidades. Metas comerciais trimestrais para todas as unidades serão melhor definidas, respeitando assim a capacidade de absorção do polo e região atuante.

Ainda no campo “potencial de mercado” avaliamos que algumas unidades tiveram desempenho muito abaixo de sua capacidade de negócios. Os grandes centros de negócios devem ter atenção especial neste quesito, como um trabalho junto aos comerciais externos

voltado para contratação e substituição de alguns colaboradores, busca de grandes contas através de “freelances” será sedimentado.

Há também uma perspectiva de aumento de receita em função da reativação do interior do estado de São Paulo para as operações “ FOB” recebido naquele estado. Parcerias já foram firmadas, tabelas cadastradas no sistema e divulgação das operações em curso. Com este estado a projeção é de um aumento substancial no faturamento atual.

Este ano também foram prospectados alguns parceiros logísticos e trabalhamos em forma de “prestadores de serviços” o que representou se não em grande aumento de volume de receita, mas em um “leque” maior de negócios que devem ser aquecidos já para o início do próximo ano. Empresas de outros estados que não operam e distribuem cargas dentro de nossa malha atuante, terão uma atenção diferenciada e negociações específicas para estas operações. Também fomentaremos as prospecções junto as estas logísticas na carga reversa, ou seja, redespachos para estados não atendidos por nossa empresa.

7. COMENTÁRIOS QUANTO À VIABILIDADE ECONOMICA DA EMPRESA (ARTIGO 53, LEI 11.101/05).

No presente Plano, a análise financeira dos resultados projetados foi feita, como pede o rigor, sob a perspectiva tridimensional da ciência e política contábeis, da moderna gestão no mercado globalizado, levando-se em consideração obviamente a nova lei de recuperação de empresas, interpretada à luz do princípio da preservação que a envolve, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, e o raciocínio lógico-científico dos consultores da empresa na análise e ainda avaliação criteriosa dos resultados financeiros a serem alcançados através das medidas propostas.

A administração e consultores da empresa cuidaram desde o primeiro momento desta fase, em reiterar políticas e implantar relatórios de acompanhamento que permitirão a constante verificação do andamento das operações para a necessária análise de alternativas e correção de rumos.

8. CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES

Como se verá a seguir, o rol de credores da “MARINGA TRANSPORTES” é predominantemente composto por Fornecedores e Instituições Financeiras. Com relação a fornecedores, observa-se que os créditos em sua grande maioria são originários de estreito e antigo relacionamento comercial, adquiridos no desempenho de seu objetivo social. No caso das Instituições Financeiras são originários da captação de recursos para financiamento das operações e investimentos na empresa.

Desta forma, o resumo dos credores da “MARINGA TRANSPORTES” detalhado por classe segue abaixo:

QUADRO DE CREDORES CONSOLIDADO		
GRUPO DE CREDORES	QTDE	VALORES R\$
TRABALHISTA	238	R\$ 5.295.290,57
TOTAL CLASSE I	238	R\$ 5.295.290,57
GARANTIA REAL - FINANCEIRA	2	R\$ 1.839.538,90
TOTAL CLASSE II	2	R\$ 1.839.538,90
QUIROGRAFARIO - FORNECEDORES	638	R\$ 11.025.678,53
TOTAL CLASSE III	638	R\$ 11.025.678,53
MICRO E PEQUENO EMPREENDEDOR	203	R\$ 1.125.395,75
TOTAL CLASSE IV	203	R\$ 1.125.395,75
TOTAL GERAL	1.081	R\$ 19.285.903,75

Este é o passivo declarado no momento da impetração do pedido de recuperação judicial, podendo ser alterado após análise de habilitações e divergências dos credores pela Administradora Judicial, conforme previsto nos Art. 7º e 8º da Lei 11.101/05.

9. PREMISSAS UTILIZADAS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO

9.1. O Plano de Recuperação:

O Plano de Recuperação da “MARINGA TRANSPORTES” foi elaborado levando em consideração que a forma de pagamento aos credores está diretamente relacionada com a disponibilidade de recursos projetada ano a ano pela empresa. Assim sendo, projetou-se a demonstração de resultados para os próximos anos, com a identificação dos volumes disponíveis de recursos para liquidação da dívida.

A Demonstração de Resultados projetada para os próximos exercícios com a devida indicação de geração de recursos necessários à quitação de todos os débitos da Empresa constam dos anexos.

Os pilares básicos que foram utilizados na elaboração desta projeção são as seguintes:

- a) Fundamental projeção na probabilidade de consecução das metas referentes às áreas produtiva e comercial (quantidades e preços de venda), administrativa e econômico-financeira, conforme explicado no texto desta proposta;
- b) Determinar, como principal objetivo, que – ao longo de todo o período – os saldos finais demonstrados sejam positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa.

9.2. Contagem de prazo para os pagamentos aos credores:

O início da contagem do prazo para pagamentos aos credores será a partir da data da publicação da decisão de concessão da recuperação judicial. No caso de habilitação de crédito e impugnação de crédito o pagamento dos respectivos credores quanto aos valores controversos se dará a partir do trânsito em julgado das decisões de cada incidente processual.

9.3. Juros e Atualização monetária:

Os créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial serão atualizados e remunerados pela TR – Taxa Referencial, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resolução CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997, ou em caso de extinção da referida taxa a que a substituir. Como atualização monetária utilizar-se-á o índice descrito acumulado no período de 12 meses.

Todos os créditos serão atualizados pelo índice acima descrito a partir da data da publicação da decisão de concessão da recuperação judicial, até a data do pagamento da primeira parcela. A partir de então para cálculo da atualização monetária a ser paga nas parcelas seguintes, será aplicado o índice proposto sobre o saldo remanescente do respectivo crédito.

Serão pagos juros anuais de 2% (dois por cento) sobre o valor do crédito a contar da data da publicação da decisão de concessão da recuperação judicial, até a data do pagamento da primeira parcela. A partir de então será aplicado anualmente o mesmo percentual de juros sobre o saldo remanescente do principal do respectivo crédito.

A atualização monetária e os juros propostos serão pagos juntamente com a parcela devida.

10. PROPOSTA DE PAGAMENTO A CREDORES

10.1. Planejamento de pagamentos aos credores

A “MARINGA TRANSPORTES” elabora seu plano de pagamento aos credores, com base nas seguintes Premissas:

- Cumprimento das Determinações da Lei 11.101/05;
- Adoção de deságio (*haircut*) sobre o passivo junto aos credores quirografários;
- Viabilidade Financeira do Plano;
- Fazer prevalecer o espírito da Lei, tratando seus credores, parceiros históricos da empresa, com justiça e bom senso.

Assim, com o plano de pagamento apresentado a seguir, a “MARINGA TRANSPORTES” espera levar aos credores comprovação técnica da viabilidade da empresa, e de sua continuidade, bem como de que o pagamento será realizado, sendo essa opção mais vantajosa do que a falência da empresa.

10.2. Planejamento de pagamento aos Credores Trabalhistas com Alienação do Imóvel:

Em caso de venda dos imóveis registrados nas matrículas de nº 26.257, 12.842, 3.703, 53.909, 16.755, 15.128, 15.129, 15.130, 15.131, 15.132 (**ITEM 20**) a quitação dos credores trabalhistas dar-se-á até o 23º (vigésimo terceiro) mês a contar da data da publicação da decisão de concessão da recuperação judicial. No caso de habilitação de crédito e impugnação de crédito o pagamento dos respectivos credores se dará a partir do trânsito em julgado das decisões de cada incidente processual.

Impostos e encargos trabalhistas, não se sujeitam à RECUPERAÇÃO JUDICIAL, e deverão ser objeto de parcelamentos regulamentados através de legislação própria.

10.3. Garantia de Pagamento Mínimo aos Credores Trabalhistas:

Será destinado o valor correspondente a R\$ 45.000,00 (Quarenta e Cinco Mil Reais), trimestralmente para pagamento dos credores trabalhistas, a contar da data da publicação da decisão de concessão da recuperação judicial. O cálculo do valor a ser pago para cada credor será feito a partir da apuração do percentual relativo a proporcionalidade de seu crédito em relação a soma do crédito total da Classe I.

Na ocorrência da venda dos imóveis previsto no ITEM 10.2, os valores já pagos serão deduzidos do crédito remanescente a ser pago com o produto da venda dos mesmos.

A atualização dos créditos seguirá o disposto na ITEM 9.3.

10.4. Planejamento de pagamento aos credores Garantia Real, Quirografário e Micro e Pequeno Empreendedor:

A proposta da “MARINGA TRANSPORTES” para quitação dos créditos das classes garantia real, quirografário e micro e pequeno empreendedor segundo a relação de credores da Recuperação Judicial, dar-se-á da seguinte forma:

- A. Deságio de 40% (quarenta por cento) aplicado sobre os valores constantes da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial nos termos do § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05, bem como sobre aqueles fixados em incidentes de habilitação e impugnação de crédito;
- B. Em caso de venda dos imóveis registrados nas matrículas de nº 26.257, 12.842, 3.703, 53.909, 16.755, 15.128, 15.129, 15.130, 15.131, 15.132 (**ITEM 20**) ocorrerá a quitação de metade do valor de cada crédito, após aplicação do deságio proposto no SUB-ITEM A, e juros e atualização monetária conforme ITEM 9.3. O pagamento dar-se-á até o 23º (vigésimo terceiro) mês, a contar da data da publicação da decisão de concessão da recuperação judicial. O saldo remanescente será pago conforme o SUB-ITEM C abaixo. No caso de habilitação de crédito e impugnação de crédito o pagamento dos respectivos credores se dará a partir do trânsito em julgado das decisões de cada incidente processual.
- C. Prazo de Pagamento do Saldo Remanescente: 6 (seis) anos contados a partir do 25º (vigésimo quinto) mês da publicação da decisão de concessão da recuperação judicial. Para cálculo do saldo remanescente será tomado como base o valor do crédito constante da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial e aplicado o deságio proposto no SUB-ITEM A e deduzido o valor apurado no SUB-ITEM B. No caso de habilitação de crédito e impugnação de crédito o pagamento dos respectivos credores quanto aos valores controversos se dará a partir do trânsito em julgado das decisões de cada incidente processual;
- D. Após o deságio, a atualização dos créditos seguirá o disposto na ITEM 9.3.
- E. Respeitadas essas limitações, uma vez aprovado em assembleia, as partes vencedora e vencida, concordam em respeitá-lo integralmente;
- F. Caso, por decisão judicial, ocorra à exclusão de algum credor ou respectivo crédito da relação de credores, este plano permanecerá válido em relação aos credores que não forem afetados pela referida decisão;

G. Os credores poderão ceder seus créditos desde que a cessão seja comunicada ao juízo da recuperação judicial.

10.5. Garantia Pagamento Mínimo aos Credores Garantia Real, Quirografário e Micro e Pequeno Empreendedor

Fica garantido como forma de pagamento anual destinado aos credores das Classes Garantia Real, Quirografário e Micro e Pequeno Empreendedor o valor mínimo anual de R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais). O cálculo do valor a ser pago para cada credor será feito a partir da apuração do percentual relativo a proporcionalidade de seu crédito em relação a soma do crédito total das Classes II, III e IV. Segue exemplificação do cálculo:

DEMONSTRATIVO DA FORMA DE CALCULO DO PAGAMENTO MINIMO PREVISTO				
TOTAL CLASSES II, III E IV		% Relativo Soma das Classes (D)	PAGAMENTO MINIMO PREVISTO	300.000,00
CREDOR A-2	10.000,00	0,32%	CREDOR A-2	955,41
CREDOR B-2	20.000,00	0,64%	CREDOR B-2	1.910,83
CREDOR C-2	30.000,00	0,96%	CREDOR C-2	2.866,24
A - TOTAL CLASSE II	60.000,00		A - TOTAL CLASSE II	5.732,48
CREDOR A-3	800.000,00	25,48%	CREDOR A-3	76.433,12
CREDOR B-3	1.000.000,00	31,85%	CREDOR B-3	95.541,40
CREDOR C-3	1.200.000,00	38,22%	CREDOR C-3	114.649,68
B - TOTAL CLASSE III	3.000.000,00		B - TOTAL CLASSE III	286.624,20
CREDOR A-4	80.000,00	2,55%	CREDOR A-4	7.643,31
C - TOTAL CLASSE IV	80.000,00		C - TOTAL CLASSE IV	7.643,31
D - SOMA DAS CLASSES II, III, IV	3.140.000,00		D - SOMA DAS CLASSES II, III, IV	300.000,00

Na ocorrência da venda dos imóveis conforme ITEM 10.4 / SUB-ITEM B, os valores já pagos serão deduzidos do crédito remanescente a ser pago com o produto da venda dos mesmos.

10.6. Dação em Pagamento

Conforme Art. 50, Inciso IX da Lei n. 11.101/05 fica estabelecido que em caso de insucesso da venda dos imóveis no prazo previsto, os credores trabalhistas receberão como pagamento de seus créditos os imóveis registrados sob nº 26.257, 12.842, 3.703, 16.755, 15.128, 15.129, 15.130, 15.131, 15.132 (**ITEM 20**) a título de dação em pagamento.

Para os credores garantia real, quirografários e micro e pequeno empreendedor receberão como pagamento de seus créditos o imóvel registrado sob nº 53.909 (**ITEM 20**) a título de dação em pagamento.

10.7. Proposta de Aceleração de Pagamento aos Credores Parceiros

Além da proposta comum do ITEM 10.4 deste Plano, os credores terão também a possibilidade de receber seus créditos de forma acelerada, contribuindo de forma estratégica para a Recuperanda conseguir alcançar o objetivo de garantir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos seus credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, suas funções sociais e o estímulo à atividade econômica.

Esta proposta de pagamento acelerado é redutora da proposta comum apresentada no ITEM 10.4, ou seja, o valor apurado com esta proposta de aceleração (ITENS 10.7.1 e 10.7.2) será deduzido do valor apurado para pagamento comum (ITEM 10.4) e o saldo resultante será pago conforme proposto.

Para a proposta de aceleração de pagamentos, os credores com garantia real e quirografários foram divididos em dois grupos: **credores fornecedores parceiros** e **credores financeiros parceiros**, onde para cada grupo haverá uma proposta de pagamento acelerada distinta, conforme a seguir.

➤ No grupo de **credores fornecedores parceiros** estão inclusos: todos os fornecedores de mercadorias, insumos e materiais de qualquer natureza, prestadores de serviço e demais credores que não se enquadrem no grupo de credores financeiros;

➤ No grupo de **credores financeiros parceiros** estão inclusos: as instituições financeiras, factorings e fundos de investimentos.

O credor que aderir a proposta de pagamento acelerado, estará sujeito as seguintes condições:

- Os pagamentos de amortização acelerada ocorrerão até a quitação integral do crédito do credor que participar desta condição;
- Após a quitação total de seu crédito, o credor que aderir à proposta de pagamento acelerado deverá dar continuidade ao fornecimento de acordo com o formato aderido no ITEM 10.7.1 para o **CREDOR FORNECEDOR PARCEIRO** e no ITEM 10.7.2 para o **CREDOR FORNECEDOR FINANCEIRO**. A partir deste momento serão recebidos somente os pagamentos referente aos novos fornecimentos.

10.7.1. Credores Fornecedores Parceiros:

Os credores fornecedores que continuarem fornecendo à Recuperanda, viabilizando a continuidade de seus negócios e geração de caixa para pagamento de seu passivo, receberá seus créditos de forma acelerada.

Para o recebimento dos valores a título de amortização acelerada, serão utilizados percentuais sobre as novas compras que a Recuperanda efetuar, obedecendo às regras a seguir:

- a. O período dos novos fornecimentos ocorrerá mensalmente e a primeira apuração será calculada sobre as compras realizadas e entregues no primeiro trimestre a partir da data Inicial e as demais sucessivamente a primeira;
- b. Os pagamentos das amortizações aceleradas serão pagos em até 30 dias após o fechamento do trimestre de apuração. Assim, na primeira apuração trimestral, o pagamento poderá ocorrer até o final do quarto mês após a Data Inicial;
- c. Os credores fornecedores que fornecem mercadorias com Prazo Médio inferior a 30 dias, não terão direito a qualquer pagamento acelerado;
- d. Os credores fornecedores que realizarem novos fornecimentos com Prazo Médio mínimo de 30 dias para pagamento, receberão 2% (Dois por cento) do valor total dos novos fornecimentos, como pagamento aceleração;
- e. Os credores fornecedores que realizarem novos fornecimentos com Prazo Médio mínimo de 45 dias para pagamento, receberão 3% (Três por cento) do valor total dos novos fornecimentos, como pagamento aceleração;
- f. Os credores que realizarem novos fornecimentos com Prazo Médio mínimo de 60 dias para pagamento, receberão 4% (Quatro por cento) do valor total dos novos fornecimentos, como pagamento aceleração;
- g. Os credores fornecedores que realizarem novos fornecimentos com Prazo Médio mínimo de 75 dias para pagamento, receberão 5% (Cinco por cento) do valor total dos novos fornecimentos, como pagamento aceleração;
- h. Ressalta-se que a Recuperanda terá a total gerência sobre suas compras, ficando a seu exclusivo critério aceitar ou não as condições de fornecimento (preço, prazo, quantidade, etc.) impostas pelo fornecedor.

10.7.2. Credores Financeiros Parceiros:

Os credores financeiros que se habilitarem a participar desta forma de aceleração de pagamento, destinando novos recursos financeiros através de novos empréstimos e/ou fomentos para a Recuperanda após a Data Inicial, terão direito a 4% (quatro por cento) dos novos recursos para amortização acelerada de seu crédito sujeito aos efeitos da recuperação judicial.

Todas as condições de fornecimento (valor, prazo, taxas, garantias, etc.) destes novos recursos serão livremente negociadas entre a Recuperanda e seus credores, ficando sobre exclusiva gerência da Recuperanda o aceite ou não das condições proposta. Os pagamentos de amortização acelerada ocorrerão até a quitação integral do credor que participar desta condição.

11. PREMISSAS UTILIZADAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS

Seguem as principais premissas utilizadas para projeção de resultados:

- Foram estabelecidas taxas de crescimento observando-se a capacidade produtiva da empresa e perspectivas de mercado para os próximos anos;
- Os impostos sobre vendas foram calculados observando-se a legislação tributária em vigor que se aplica a empresa;
- Os custos variáveis foram projetados de acordo com o crescimento de vendas e produção;
- As despesas administrativas foram calculadas observando-se o histórico da empresa;
- Fica demonstrado também, que os fluxos de caixa gerados são suficientes em sua totalidade para cumprimento dos pagamentos identificados no Plano de Recuperação, desde que aceitos o índice de remuneração da dívida, o deságio e o prazo propostos.

12. OUTRAS PREMISAS UTILIZADAS NO PLANO

12.1. Utilização de Ativo Imobilizado:

Fica garantida à empresa a plena gerência de seus ativos, restando autorizado, com a aprovação do plano, a venda de bens tangíveis e intangíveis cuja alienação não implique em redução de atividades da Recuperanda, ou quando a venda se seguir de reposição por outra equivalente a mais moderna.

Fica facultada a recuperanda a alienação ou oneração de bens ou direitos de seu ativo, desde que comprovada e reconhecida utilidade do ato e autorizado pelo juízo da recuperação judicial, conforme art. 66 da Lei 11.101/05.

Se os ativos forem imóveis e/ou conjuntos de bens pertencentes ao estabelecimento empresarial, serão vendidos em praça única convocada pelo MM. Juízo da Recuperação, através de leiloeiro experiente de indicação da recuperanda, como unidade isolada que são, nos termos da lei de recuperações, sem sucessão de qualquer forma aos arrematantes, conforme determina o Art. 60 parágrafo único da LRF, devendo a devedora apresentar previamente em juízo laudo de avaliação confeccionado por empresa com experiência comprovada.

Aprovado o presente plano fica desde já autorizado a disponibilização dos bens imóveis, para venda, respeitada à valorização dos mesmos, cujo laudo será feito por técnico especializado a ser contratado.

12.2. Dos Credores Extraconcursais e Não Sujeitos:

Quanto aos credores que não se submetem aos efeitos da recuperação judicial, verifica-se haverem aqueles definidos nos Artigos 67 e 84 da LRF – **Credores Extraconcursais** - e aqueles relacionados no art. 49, §§ 3º e 4º da LRF, aqui designados como **Credores Não Sujeitos**. Estes credores (**Extraconcursais e Não Sujeitos**) serão alvos de negociação individual nos termos da lei.

12.3. Retificação da Lista de Credores

Eventuais credores que não constaram da relação de credores estão sujeitos as mesmas regras e condições estabelecidas no presente plano, de acordo com a classe em que estejam enquadrados, após o transito em julgado da respectiva habilitação de credito ou impugnação de credito.

12.4. Novação da Dívida

A aprovação do plano acarretará por força do disposto no Art. 59 da lei nº 11.101/05 a novação das dívidas sujeitas à recuperação, observando-se ainda os termos do Parágrafo 2º do Art. 61 da lei 11.101/05.

12.5. Quitação e Protestos:

Após o pagamento integral dos créditos nos termos e formas estabelecidos neste Plano, os respectivos valores serão considerados integralmente quitados e o respectivo credor dará a mais ampla, geral, irrevogável e irretroatável quitação, para nada mais reclamar a qualquer título, contra quem quer que seja, sendo inclusive obrigado a fornecer, se o caso, carta de anuência, nos casos de títulos protestados. Os credores também concordam com a imediata suspensão da publicidade dos protestos, enquanto a recuperação estiver sendo cumprida.

12.6. Pagamento aos credores ausentes ou omissos:

Os valores devidos aos Credores nos termos deste Plano serão pagos 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).

Os Credores devem informar à recuperanda, via carta registrada enviada ao endereço de sua sede e dirigida à diretoria, ou através do e-mail **ri@maringatransportes.com.br** (neste caso exigindo comprovante de recebimento), seus dados bancários para fins de pagamento. A conta deverá obrigatoriamente ser de titularidade do credor, caso contrário deverá obter autorização judicial para pagamento em conta de terceiros.

Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os Credores não terem informado, com no mínimo 30 (trinta) dias de antecedência do vencimento de cada parcela, suas contas bancárias.

Os pagamentos que não forem realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias não serão considerados como descumprimento do Plano.

12.7. Medidas Alternativas que Poderão ser Adotadas:

A MARINGA TRANSPORTES entende que opera em mercado promissor e as medidas estão perfeitamente incluídas no “rol” elencado pelo artigo 50 da Lei 11.101/05, mas, poderá alternativamente socorrer-se as outras hipóteses elencadas, *in verbis*:

- 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.*

13. PASSIVO TRIBUTARIO

A confusão gerada pelo emaranhado das leis tributárias sobre os variados segmentos de atividade empresarial exige um estudo minucioso da situação tributária da empresa. A cada momento são editadas medidas cujo principal objetivo é permitir o aumento da arrecadação.

O principal objetivo da “MARINGA TRANSPORTES” é o pagamento de todos os seus tributos, mas sem comprometer a operação da empresa. Diante deste quadro a “MARINGA TRANSPORTES” efetuou um levantamento de todo o seu passivo fiscal e pretende aderir a parcelamentos propostos pelo governo, sempre respeitando sua capacidade de pagamento e seu pleno exercício do direito de defesa quando cabível.

Além do parcelamento, outras questões estão em análise pelos administradores:

- Adequação de parcelamento conforme fluxo de caixa e possibilidade de pagamento da empresa;
- Apuração do valor “justo” de cada dívida, aplicando-se a fórmula constitucional de cálculo;
- Medidas jurídicas e administrativas visando recuperação de tributos.

14. FALÊNCIA

Hipóteses de decretação da falência:

- Deliberação dos credores em assembleia;
- Não apresentação do plano pelo devedor no prazo;
- Rejeição de plano pela assembleia dos Credores;
- Descumprimento do plano de recuperação.

Como se pode observar a nova lei é rigorosa no que diz respeito ao cumprimento do plano de recuperação judicial. Assim, sendo afastada a hipótese de decretação da falência pela não apresentação do plano de recuperação judicial, a decisão pela concessão da Recuperação Judicial da empresa está nas mãos da Assembleia Geral de Credores.

Caso ocorra a decretação da falência da empresa teremos a seguinte ordem de liquidação dos créditos:

Art. 83. A classificação dos créditos na falência obedece à seguinte ordem:

- I. Os créditos derivados da legislação do trabalho, limitados a 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos por credor, e os decorrentes de acidentes de trabalho;*
- II. Créditos com garantia real até o limite do valor do bem gravado;*
- III. Créditos tributários, independentemente da sua natureza e tempo de constituição, excetuadas as multas tributárias;*
- IV. Créditos com privilégio especial;*
- V. Créditos com privilégio geral;*
- VI. Créditos quirografários;*
- VII. As multas contratuais e as penas pecuniárias por infração das leis penais ou administrativas, inclusive as multas tributárias;*
- VIII. Créditos subordinados.*

15. ALTERAÇÃO DO PLANO E PERMISSÕES

Entende a “MARINGA TRANSPORTES” que, como costumeiramente tem ocorrido em outras Recuperações Judiciais, outras formas alternativas de recuperação da empresa e de pagamento aos credores podem ser propostas, alteradas ou mesmo viabilizadas na Assembleia Geral de Credores, observadas as disposições previstas na Lei 11.101/05.

Aludidas propostas poderão, no futuro, ser viabilizadas no prazo legal aos credores, e, por certo, terão como premissas a melhor forma de recuperação da empresa, com o menor sacrifício à sociedade, aos seus sócios e aos credores.

Entretanto, com absoluta segurança, os administradores da “MARINGA TRANSPORTES” entendem que a forma proposta no presente Plano é a melhor dentre as previstas em lei, a mais factível e a que realmente preserva os interesses dos credores, eis que possibilita o pagamento de seus créditos.

16. NOTA DE ESCLARECIMENTO

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela PEM Consultoria Ltda (Mazza Soluções Empresariais), na elaboração deste Plano de Recuperação deram-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela Recuperanda. Estas informações de responsabilidade da Recuperanda alimentaram o modelo de projeções financeiras desenvolvido, indicando o potencial de geração de caixa da empresa e, conseqüentemente, a capacidade de amortização da dívida.

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

As projeções foram realizadas com base em informações da própria empresa e das expectativas em relação ao comportamento de mercado, preços, máquinas (produção), estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo.

Assim, as mudanças nas conjunturas econômicas, nacionais e internacionais, bem como no comportamento das proposições consideradas, refletirão nos resultados apresentados neste trabalho.

17. CONCLUSÃO E RESUMO

O Plano de Recuperação Judicial ora proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/05, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da “MARINGA TRANSPORTES”.

O presente Plano cumpre a finalidade da lei, de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de projeções, comprovando a probabilidade de pagamento aos credores. Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstre a viabilidade econômica da “MARINGA TRANSPORTES”, através de projeção financeira que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica.

Os conceitos que foram aplicados têm por objetivo fazer com que a “MARINGA TRANSPORTES” quite os créditos trabalhistas, os credores com garantia real, a classe quirografária, e a classe dos micro e pequenos empreendedores, o que facilitará a superação da atual situação de crise.

Foram utilizados no presente plano metodologias de avaliação da viabilidade econômico-financeira praticadas pelo mercado de acordo com regras de finanças reconhecidas internacionalmente.

Importante ainda salientar que pela proposta de reestruturação apresentada serão revertidos, aos credores, a quase totalidade da geração de caixa da “MARINGA TRANSPORTES”, até o cabal pagamento de todos os créditos relacionados nesta recuperação.

Ainda cumpre notar que um dos expedientes recuperatórios, ao teor do Artigo 53 da referida lei, é a ‘reorganização administrativa’, o que de fato já vem ocorrendo na “MARINGA TRANSPORTES”.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira da “MARINGA TRANSPORTES” é medida que trará benefícios à sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras, comerciais e de reestruturação interna, em conjunto com o alongamento do prazo para pagamento dos débitos, são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios. Entendemos que, ao teor da Lei nº 11.101/05 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, o presente plano apresenta-se como a melhor solução para a continuidade da empresa no mercado brasileiro.

18. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (DRE)

DESCRIÇÃO	ANO 0		ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5		ANO 6		ANO 7	
	Total		Total		Total		Total		Total		Total		Total		Total	
RECEITA BRUTA DE VENDAS E SERVIÇOS	13.068.000		13.898.255		14.771.347		15.818.161		16.942.428		18.149.319		19.346.112		20.569.762	
(-) IMPOSTOS	(1.600.830)		(1.702.536)		(1.809.490)		(1.937.725)		(2.075.447)		(2.223.292)		(2.369.899)		(2.519.796)	
Receita Líquida	11.467.170		12.195.719		12.961.857		13.880.436		14.866.980		15.926.028		16.976.213		18.049.966	
(-) CUSTO DOS TRANSPORTES	(9.713.053)		(10.390.647)		(11.112.345)		(11.931.972)		(12.813.929)		(13.762.783)		(14.744.721)		(15.777.218)	
Lucro Bruto	1.754.117		1.805.071		1.849.513		1.948.464		2.053.051		2.163.245		2.231.492		2.272.748	
(-) DESPESAS DE VENDAS	(130.680)		(138.983)		(147.713)		(158.182)		(169.424)		(181.493)		(193.461)		(205.698)	
(-) DESPESAS GERAIS/ADMINISTRATIVAS	(558.000)		(583.328)		(609.574)		(637.001)		(665.672)		(695.634)		(726.945)		(759.665)	
(-) OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS	(60.000)		(62.723)		(65.546)		(68.495)		(71.578)		(74.799)		(78.166)		(81.684)	
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	-		-		-		-		-		-		-		-	
Lucro Operacional	1.005.437		1.020.038		1.026.680		1.084.788		1.146.377		1.211.318		1.232.920		1.225.701	
(+) RECEITAS FINANCEIRAS	-		-		-		-		-		-		-		-	
(-) DESPESAS FINANCEIRAS	(169.884)		(180.677)		(192.028)		(205.636)		(220.252)		(235.941)		(251.499)		(267.407)	
(+) OUTRAS RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	-		-		-		-		-		-		-		-	
(-) OUTRAS DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	(180.000)		(180.000)		-		-		-		-		-		-	
Resultado Antes do IR/CSLL	655.553		659.360		834.652		879.151		926.126		975.377		981.420		958.294	
IRPJ / CSLL	(157.333)		(158.246)		(200.317)		(210.996)		(222.270)		(234.090)		(235.541)		(229.991)	
Lucro Líquido	498.220		501.114		634.336		668.155		703.856		741.286		745.880		728.304	
	4,34%		4,11%		4,89%		4,81%		4,73%		4,65%		4,39%		4,03%	

19. DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (DFC)

DESCRIÇÃO	ANO 0		ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5		ANO 6		ANO 7	
	Total		Total		Total		Total		Total		Total		Total		Total	
SALDO INICIAL	-		18.220		836.038		317.094		159.677		63.169		29.300		25.232	
(+) ENTRADA NO CAIXA	13.068.000		13.898.255		14.771.347		15.818.161		16.942.428		18.149.319		19.346.112		20.569.762	
VENDA DO IMÓVEL			10.000.000													
TOTAL DAS ENTRADAS	13.068.000		23.898.255		14.771.347		15.818.161		16.942.428		18.149.319		19.346.112		20.569.762	
(-) PAGTO DESPESAS TRANSPORTE	6.678.323		7.100.674		7.544.804		8.076.179		8.646.679		9.258.910		9.866.530		10.488.040	
(-) PAGTO PESSOAL/ENCARGOS/BENEFICIOS	4.483.279		4.829.466		5.202.627		5.605.060		6.039.060		6.507.144		7.011.997		7.556.524	
(-) PAGTO DESPESAS GERAIS/ADMINISTRATIVAS	558.000		583.328		609.574		637.001		665.672		695.634		726.945		759.665	
(-) PAGTO DESPESAS COMERCIAIS	130.680		138.983		147.713		158.182		169.424		181.493		193.461		205.698	
(-) PAGTO DESPESAS LOGISTICAS	-		-		-		-		-		-		-		-	
(-) PAGTO DESPESAS FINANCEIRAS	169.884		180.677		192.028		205.636		220.252		235.941		251.499		267.407	
(-) PAGTO IMPOSTOS/TAXAS	369.613		384.014		440.266		467.950		497.485		528.910		549.800		564.126	
(-) PAGTO EMPRESTIMOS	-		-		-		-		-		-		-		-	
(-) PAGTO PASSIVO TRABALHISTA	-		-		-		-		-		-		-		-	
(-) PAGTO PASSIVO TRIBUTARIO	-		-		-		-		-		-		-		-	
TOTAL DAS SAIDAS	12.389.780		13.217.141		14.137.012		15.150.006		16.238.572		17.408.033		18.600.233		19.841.459	
SALDO CAIXA ANTES PAGTO PASSIVO RJ	678.220		10.699.334		1.470.374		985.249		863.533		804.455		775.179		753.536	
(-) PAGTO DESPESAS RECUPERAÇÃO JUDICIAL	180.000		180.000		-		-		-		-		-		-	
(-) CREDORES RECUPERAÇÃO (TRABALHISTA)	180.000		5.486.112		-		-		-		-		-		-	
(-) CREDORES RECUPERAÇÃO (GARANTIA REAL)	39.445		551.862		151.638		108.549		105.235		101.920		98.606		95.291	
(-) CREDORES RECUPERAÇÃO (QUIROGRAFARIO)	236.423		3.307.704		908.873		650.614		630.748		610.882		591.016		571.150	
(-) CREDORES RECUPERAÇÃO (MICRO E PEQ EMP)	24.132		337.619		92.769		66.408		64.381		62.353		60.325		58.298	
TOTAL PAGTO PASSIVO RJ	660.000		9.863.296		1.153.280		825.572		800.364		775.156		749.947		724.739	
SALDO CAIXA APÓS PAGTO PASSIVO RJ	18.220		836.038		317.094		159.677		63.169		29.300		25.232		28.797	
(-) Previsão Investimentos p/ Ano	-		-		-		-		-		-		-		-	
SALDO FINAL CAIXA APÓS INVESTIMENTOS	18.220		836.038		317.094		159.677		63.169		29.300		25.232		28.797	

20. MATRICULAS/ESCRITURAS DOS IMOVEIS

São Paulo (SP), 16 de novembro de 2016.

EXPRESSO MARINGA TRANSPORTES LTDA
SHOITI OKIMOTO
REPRESENTANTE LEGAL
CPF: 236.211.509-78



PEM CONSULTORIA LTDA
PAULO EMILIO MAZZA
CRA/SP: 105.909



PEM CONSULTORIA LTDA
FERNANDO ANTONIO DE CARVALHO FILHO
CORECON/SP (2ª REGIÃO): 32.125