

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPECAS DRUCKLAGER LTDA
CNPJ/MF nº 04.128.681/0001-29

Plano de Recuperação Judicial consoante a LEI nº 11.101/2005 em atendimento ao seu artigo 53, para apresentação nos autos do Processo nº: 115.01.2011.000050-8, em trâmite na 1ª Vara Judicial de Campo Limpo Paulista - SP elaborado por **Ogata Assessoria Empresarial S/S LTDA**

SUMÁRIO

1. Considerações Iniciais	4
2. Histórico e Apresentação da Empresa	5
2.1 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	7
2.1.1 MISSÃO.....	7
2.1.2 VISÃO	7
2.1.3 VALORES.....	8
2.1.4 POLÍTICA DE QUALIDADE	8
2.1.5 INFORMAÇÕES SOBRE A ESTRUTURA.....	8
2.1.6 RELEVÂNCIA SÓCIO-ECONÔMICA.....	10
2.1.7 PRODUTOS COMERCIALIZADOS.....	11
3. Organização do Plano de Recuperação	16
3.1 MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	16
3.2 QUADRO DE CREDORES DA DRUCKLAGER	16
3.3 PLANO DE REESTRUTURAÇÃO OPERACIONAL.....	17
3.3.1 ÁREA COMERCIAL.....	18
3.3.2 ÁREA ADMINISTRATIVA.....	18
3.3.3 ÁREA FINANCEIRA.....	19
3.3.4 ÁREA OPERACIONAL	19
3.4 CENÁRIO ECONÔMICO E MERCADOLÓGICO.....	20
3.4.1 MERCADO SETORIAL – PREMISSAS E DESEMPENHO RETROATIVO.....	20
3.4.1.1 Premissas Históricas	20
3.4.1.2 Desempenho Retroativo	21
3.4.2 PERSPECTIVAS ECONÔMICAS – BRASIL.....	24
3.5 ANÁLISE DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO.....	25
3.5.1 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)	26
3.5.1.1 Dados	26
3.5.1.2 Análise.....	27
3.6 PROJEÇÕES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO.....	28
3.6.1 PROJEÇÃO DAS RECEITAS.....	28
3.6.1.1 Premissas.....	28
3.6.1.2 Projeção	30
3.6.1.3 Análise.....	30
3.6.2 PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....	31
3.6.2.1 Premissas.....	31
3.6.2.2 Projeção	33
3.6.2.3 Análise.....	34
3.7 PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDORES DA RECUPERAÇÃO.....	35
3.7.1 PAGAMENTO DA CLASSE I – TRABALHISTAS.....	38
3.7.2 PAGAMENTO DAS CLASSES II E III – GARANTIA REAL E QUIROGRAFÁRIOS	40
3.8 RESUMO DAS LIQUIDAÇÕES DE CREDORES - CLASSES II E III	44
3.9 ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA	51
3.10 BAIXA DOS PROTESTOS	52
3.11 ANÁLISE DE VIABILIDADE DA PROPOSTA DE PAGAMENTO.....	54
4. Movimentação do ativo	55
5. Considerações Finais	57
6. Nota de Esclarecimento	59
7. Conclusão	60
8. Laudo de Avaliação de Bens Imobilizados Destinados a Venda	62

1. Considerações Iniciais

Este documento foi elaborado com o propósito de abranger e estabelecer os principais termos do Plano de Recuperação Judicial, proposto sob a égide da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (*Lei nº. 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005 - “Lei de Recuperação de Empresas”*), da empresa **INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS DRUCKLAGER LTDA em Recuperação Judicial**.

A empresa possui administração central exercida pelos sócios, tem sede na Estrada Faustino Bizetto, nº 615, Campo Limpo Paulista /SP, requereu em 07 de Janeiro de 2011 o benefício legal da Recuperação Judicial, com fulcro nos artigos 47 e seguintes da Lei 11.101/05, tendo seu processo sido distribuído inicialmente na 2ª Vara Judicial de Campo Limpo Paulista/SP e posteriormente redistribuído na 1ª Vara Judicial de Campo Limpo Paulista/SP, sob nº 115.01.2011.000050-8, e o deferimento do processamento da recuperação judicial ocorreu em 30 de Março de 2011 pela Exmª Sra. Dra. Juiza de Direito Andrea Leme Luchini, com a disponibilização de tal decisão no Diário da Justiça do Tribunal de *Justiça do Estado de São Paulo* no dia 31 de Março de 2011.

Para a elaboração do Plano de Recuperação, objeto deste documento, foi contratada a empresa **Ogata Assessoria Empresarial S/S Ltda**, localizada na Rua Fagundes Filho, 145 - conj. 104 - CEP 04304 010 - São Paulo - SP.

O plano ora apresentado propõe condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e vincendas, contraídas até a data do Pedido de Recuperação Judicial por parte da **DRUCKLAGER** e demonstra a viabilidade econômico-financeira da empresa, bem como a proposta de pagamento aos Credores e a geração dos

recursos financeiros para a viabilidade cotidiana da empresa, consoante os artigos 50, 53 e 54 da Lei 11.101/2005.

2. Histórico e Apresentação da Empresa

A **INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS DRUCKLAGER LTDA**, surgiu em setembro de 2000, na cidade de Campo Limpo Paulista-SP, através da visão empreendedora do Sr. Wilson Pavanelli, um brasileiro que percebeu a enorme oportunidade que teria para atuar em um setor em ampla ascensão desde o período do milagre econômico brasileiro, o da indústria automobilística.

Desde a famosa onda de crescimento dos “cinquenta anos em cinco” pela qual iniciou o Brasil no período pós segunda grande guerra, a indústria automobilística, dentro de suas possibilidades, ampliou sua capacidade produtiva e ofertou, a cada ano, um número crescente de produtos, alavancando o crescimento nacional e em particular, o do seu setor.

Foi este cenário que possibilitou a criação da **DRUCKLAGER**, com o objetivo de desenvolver e fornecer produtos no ramo de rolamentos de desengate de embreagens, com alta qualidade e confiabilidade, com moderna tecnologia da época e em volumes até então não supridos pelos poucos *players* da época.

A **DRUCKLAGER** foi a primeira empresa brasileira a se especializar no ramo de rolamentos de desengate de embreagem, rolamentos de cardan e coxins de amortecedores com rolamentos, tornando-se, com o passar de poucos anos, líder deste mercado de reposição.

Com o fim da ditadura militar, regime que imperou no Brasil até meados da década de 80, e por consequência, a entrada dos regimes democráticos, principalmente o de Fernando Collor de Mello, em 1990, que abriu as portas do Brasil para a entrada de um enorme gama de produtos importados, jamais presentes no nosso país,

entre eles automóveis, houve então a ampliação por consequência, das necessidades de reposições de peças de produtos voltados para o setor automobilístico, até então, jamais presentes em nosso território.

O constante crescimento do setor automobilístico no Brasil e a ampliação de modelos e marcas de veículos de passeio e de transportes coletivos, fez com que o Sr. Wilson tivesse sua produção rapidamente tomada e suas máquinas quase que totalmente ocupadas, além de ter que investir em novas máquinas e ferramentas para o atendimento dos novos modelos, fazendo com que, a partir de então, seu espaço físico instalado, composto por apenas um galpão, já construído no terreno desde a sua aquisição, se tornasse rapidamente quase que totalmente ocupado, tendo a partir daí que buscar uma solução de crescimento, tanto de espaço físico, como de novos equipamentos e ferramentas, a fim de atender as crescentes demandas de seus clientes.

Foi quando teve que investir em uma obra de ampliação e assim, com o apoio e incentivos, construiu mais dois galpões industriais em seu amplo terreno.

Ao se instalar no estabelecimento à época que ocupa até hoje em que conta com um terreno com mais de 16.000 m², teve que promover a construção, em pouco tempo, de outros dois galpões, o maior deles para sua linha produtiva e o menor para o tratamento térmico de metais para ampliar a dureza do aço que utiliza em seus produtos.

A modernização do setor de veículos leves e pesados e as constantes exigências por qualidade e confiabilidade, exigiram da **DRUCKLAGER** a obtenção da certificação ISO 9001, recebida em dezembro 2003, confirmando seu compromisso e responsabilidade em fabricar produtos utilizando a mais avançada tecnologia de equipamentos e treinamentos especializados, o que inevitavelmente se transforma constantemente em alta qualidade.

Atualmente, contando com uma área total de 16.067 m² e 140 funcionários capacitados no processo de industrialização, administração e comercialização de seus produtos, é fornecedor para os maiores distribuidores de autopeças e sistemistas do Brasil, além de exportar para mais de 40 países.

Com a crise mundial instalada em outubro de 2008, a DRUCKLAGER iniciou o período da maior de todas as suas crises até então enfrentadas, com praticamente todos os seus créditos para o fomento de sua atividade econômica e fabril sendo exauridos. Seguiu-se então, uma série de consequências que somente vieram a agravar este estado de crise, fazendo com que, em janeiro de 2011, fosse obrigada a fazer uso do benefício legal da lei 11.101/05, como ferramenta de sua reorganização e retomada de sua trajetória de crescimento e sucesso, que sempre foram companheiras de mãos dadas nestas décadas de história.

Com o benefício legal da Recuperação Judicial será possível o alongamento do endividamento, aliada a reorganização administrativa e financeira já implantadas, possibilitando com que a DRUCKLAGER reverta seu atual estado de crise para um em que possa voltar a crescer e seguir a trajetória vitoriosa e empreendedora de mais de 4 décadas.

2.1 Estrutura Organizacional

2.1.1 Missão

Nossa missão é o constante desenvolvimento de novos produtos visando melhoria contínua, a fim de superar as expectativas dos nossos diversos clientes, mantendo a liderança neste segmento de mercado.

2.1.2 Visão

Ser uma empresa referência em inovação, buscando criação de valor sustentável para consumidores, acionistas, colaboradores, parceiros comerciais e sistema econômico.

2.1.3 Valores

- › Satisfação dos clientes
- › Comprometimento e realização dos colaboradores
- › Produtos e serviços com qualidade
- › Inovação e design
- › Compromisso com o meio ambiente
- › Rentabilidade e crescimento sustentável
- › Responsabilidade em toda decisão
- › Paixão pelo que faz

2.1.4 Política de Qualidade

Produzir e comercializar, no mercado automobilístico, produtos de qualidade em conformidade com as normas nacionais e internacionais. Buscar parcerias éticas com clientes e fornecedores, valorizar os colaboradores, respeitar a legislação e os parâmetros ambientais. Comprometer todos os públicos na obtenção de resultados com o aprimoramento contínuo de produtos e processos.

2.1.5 Informações Sobre a Estrutura

A **Drucklager** é formada por capital 100% nacional. Sua sede administrativa funciona em uma área de quase 8.500 m² de área construída, na Estrada Faustino Bizetto, 615, em Campo Limpo Paulista-SP.



Trata-se de um local de grande relevância econômica e estratégica, pela proximidade com municípios como Várzea Paulista, Jundiaí, Francisco Morato, Franco da Rocha e a cerca de 70km de distância de importantes aeroportos como o Internacional de Viracopos, em Campinas-SP e o Internacional Gov. André Franco Montoro, em Guarulhos-SP.

Contando com três galpões, abriga grande tecnologia em seu processo produtivo, que inclui desde o corte em chapas de aço lisas a processos de tornearia, estamparia e usinagem, além é claro, do processo de montagem das peças, referencia junto aos clientes do setor automobilístico.



Ainda conta com um processo de tratamento de metais, garantindo a dureza do aço para o uso a que suas peças fabricadas são submetidas.

Se preocupa ainda com o aspecto ambiental, tanto que conta com um estrutura de tratamento de efluentes para o descarte “verde” de líquidos e efluentes, em total acordo com as rígidas normas ambientais vigentes neste século XXI.

Possui um laboratório de metrologia em que são avaliados 100% de suas peças, garantindo a perfeita aferição de suas medidas, praticamente eliminando o risco de desconformidade com os rígidos padrões de qualidade da indústria automobilística, setor de seus principais clientes.

2.1.6 Relevância Sócio-Econômica

A DRUCKLAGER possuiu grande potencial de relevância sócio-econômica para os municípios de Jundiaí /SP, Várzea Paulista/SP, Campo Limpo Paulista/SP, Franco da Rocha/SP e Francisco Morato/SP, fato este que pode ser comprovado por seu antigo quadro de colaboradores onde chegou a empregar 170 (cento e setenta) colaboradores diretos e mais de 100 (cem) colaboradores indiretos.

2.1.7 Produtos Comercializados

A DRUCKLAGER possui excelência na fabricação de rolamentos industriais, para uso em linhas Leve e Pesada, como os Rolamentos de Desengate Simples, Completo e Hidráulico, para uso em embreagens, além da linha Cardan, com o Rolamento Cardan com Borracha, para aplicação em eixos cardan, que tem como destino final a indústria automobilística.

Devido ao grande *Know How* adquirido ao longo de sua trajetória e o constante investimento em modernização tecnológica, a DRUCKLAGER se destaca no segmento que atua.

Sua linha Leve é destinada a veículos pequenos como os de passeio e particulares, a linha Pesada destinada a veículos grandes como caminhões, tratores e ônibus e a linha Cardan destinada à aplicação em caminhões, ônibus e tratores.

Desde 2003 a DRUCKLAGER produz em conformidade com a certificação ISSO 9001, exigência dos clientes que atende e que garante a qualidade e confiabilidade de sua linha de produtos.



Em sua linha Leve, seus rolamentos são aplicados em diversos modelos de veículos das montadoras Alfa Romeo, Audi, Chrysler, Daewoo, Fiat, Ford, General Motors, Peugeot e Volkswagen, atendendo, nestas montadoras, a mais de cem modelos de veículos.

Em sua linha Pesada, atende aos modelos de veículos das fabricantes Agrale, Chrysler, Ford, General Motors, John Deer, Massey Ferguson, Mercedes-Benz, Scania, Valmet-Valtra, Volkswagen e Volvo.

E em sua linha Cardan, atende aos modelos de veículos das fabricantes General Motors, Mercedes-Benz, Volkswagen e Volvo.

Os produtos que fabrica e comercializa compõem mais de 100 modelos diferentes.

A seguir as imagens de alguns modelos de sua linha de produtos:



Desengate Completo para Modelo Alfa Romeo -
Leve



Desengate Completo para Modelo Alfa Romeo -
Leve



Desengate Completo para Modelo Alfa Romeo -
Leve



Desengate Completo para Modelo Audi - Leve



Desengate Completo para Modelo Daewoo - Leve



Desengate Simples para Modelo Chrysler - Leve



Desengate Hidráulico para Modelo Ford - Leve



Desengate Hidráulico para Modelo Ford - Leve



Desengate Completo para Modelo Ford - Pesado



Cardan com Borracha para Modelo General Motors

Devido a sua alta qualidade e certificação, os produtos da **DRUCKLAGER** são exportados para países do Mundo Árabe, Mercosul e Europa, onde tem excelente aceitação e competitividade com os principais similares ofertados nestes importantes mercados.

Os produtos **DRUCKLAGER** atendem principalmente aos Sistemistas, e a empresas que produzem os kits de embreagem para a indústria automobilística.

Dentre os principais Sistemistas clientes da **DRUCKLAGER** estão as gigantes Eaton e Shaeffler, através de penetração junto as empresas de seu grupo - INA, LUK e FAG - além da SKF e SACHS.

Ainda, sua atuação abrange aos repositores de autopeças, mercado gerador de empregos indiretos no abastecimento da cadeia automobilística e que tem como seus principais clientes, Pacaembu Auto Peças, Rede Âncora, Cobra Rolamentos e Presidente.

A atuação complementar à da equipe de vendas, está a de representantes próprios que atendem a todos os estados brasileiros, abrangendo os distribuidores e revendedores menores.

Para a retomada dos níveis de participação de mercado, anteriores ao período de sua crise, a **DRUCKLAGER** desenvolveu um planejamento visando o incremento de suas vendas diretas aos Sistemistas e Repositores e que já está sendo implementado desde o início do primeiro trimestre de 2011.

Este planejamento visa um crescimento anual não inferior a 10%, superando a média do crescimento do PIB Brasileiro e de seu setor de atuação. Os detalhes deste plano estão apresentados nos tópicos do item 3.3.1., adiante.

Ainda, como já fez no passado, a **DRUCKLAGER** pretende retomar sua participação na Feira AUTOMECA, a principal feira anual no Brasil, que conta com a participação dos principais representantes e repositores da indústria automobilística nacional e internacional, sendo excelente espaço para a geração de negócios e de visibilidade no mercado nacional e internacional.

3. Organização do Plano de Recuperação

3.1 Motivos Para o Pedido de Recuperação Judicial

Como grande parte das empresas nacionais, a DRUCKLAGER teve seus principais problemas iniciados a partir do segundo semestre do ano de 2008 com a eclosão da crise financeira mundial, uma das maiores até então enfrentadas pela economia globalizada atual.

Mais foi mesmo com as reações globais das medidas de recuo da economia, aliada a desfavorável taxa cambial para a sua característica exportadora, que trouxeram agravamento na crise enfrentada desde aquela época.

Como consequência deste cenário desfavorável, soma-se o fato da empresa, altamente alavancada, ter seu crédito exaurido, tendo que buscar alternativas com taxas e custos financeiros altamente elevados, impossível de serem absorvidos pelo negócio, que como é de conhecimento do setor, opera com margens muito reduzidas, o que desencadeou na reversão de sua lucratividade rotineira para um cenário de sucessivos prejuízos acumulados.

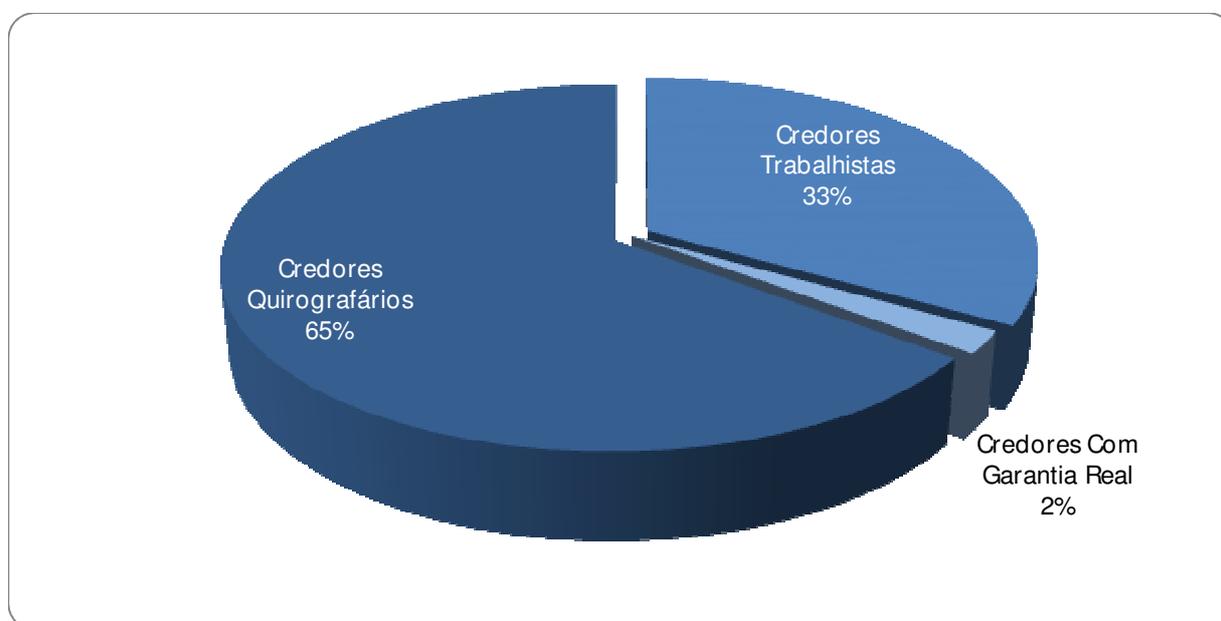
A sucessiva sequência de prejuízos direcionou o negócio para um rumo de estado de *default*, ou de iminente insolvência, acarretando na interrupção de suas atividades e do iminente rumo para a bancarrota, podendo ser revertido comprovadamente, pelo amparo legal ao benefício da Recuperação Judicial e seus efeitos.

3.2 Quadro de Credores da Drucklager

COMPOSIÇÃO POR CLASSE DE CREDORES

CREDORES TRABALHISTAS	3.020.521,33
CREDORES COM GARANTIA REAL	184.591,26
CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	5.878.564,52
TOTAL DO QUADRO DE CREDORES	9.083.677,11

Valores em Reais (R\$)



3.3 Plano de Reestruturação Operacional

Após o pedido de recuperação judicial, a DRUCKLAGER, através de sua Diretoria, desenvolveu um plano de reestruturação financeiro-operacional visando à lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e a manutenção de sua viabilidade no médio e longo prazos, o que depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também e fundamentalmente, da melhoria de sua capacidade de geração de caixa.

As medidas identificadas no Plano de Reestruturação Financeiro-Operacional estão incorporadas a um planejamento para o período de 8 (oito) anos e estão fundamentadas nas seguintes decisões estratégicas:

3.3.1 Área Comercial

- Reestruturação de políticas comerciais;
- Plano orçamentário de vendas ao final de cada mês, com atualizações semanais;
- Plano de ação para realização de parcerias estratégicas;
- Reformulação da política comercial em relação às margens/rentabilidade;
- Basear a liderança da empresa em parcerias estratégicas;
- Retomar a participação no mercado - *Market Share* - através de políticas de ampliação de vendas diretas a Sistemistas e Repositores;
- Retomar a participação em Feiras e Exposições e ampliar a visibilidade no mercado.

3.3.2 Área Administrativa

- Programa de adequação do quadro funcional e de gastos com pessoal e horas extras e redução de despesas fixas, evitando gastos desnecessários, desperdícios e ações sem planejamento;
- Fortalecimento da política de recursos humanos para que contemple: plano de carreira baseado em resultado, melhorias no processo de seleção, treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos visando à redução do *turn-over* e dos custos de pessoal;

- Fortalecimento organizacional e da responsabilidade estratégica de tomada de decisão para alcançar metas e assegurar a aderência das ações aos planos;
- Formar as novas diretrizes de administração e dar suporte à área comercial através de uma análise *SWOT* (*Strenghts*-forças, *Weaknesses*-fraquezas, *Opportunities*-oportunidades e *Threats*-ameaças);
- Reorganização do organograma da empresa para novo modelo aprovado e consoante com o projeto de reorganização administrativa.

3.3.3 Área Financeira

- Busca de novas linhas de créditos menos onerosas e mais adequadas;
- Renegociação de tarifas bancárias;
- Renegociação do passivo não sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial de forma a equacionar a entrada de receitas e o pagamento dos acordos conforme seu fluxo de caixa;
- Implantação de relatórios gerenciais para análise de resultados econômicos e financeiros.
- Fornecer base sustentável a todas as decisões estratégicas;

3.3.4 Área Operacional

- Plano de redução dos custos fixos para melhoria da margem operacional, bem como redução de custos, mediante análise de processos, para melhoria da margem de contribuição;
- Planejamento de compras com base em indicadores de desempenho, otimizando o giro do estoque, buscando equacionamento entre as entradas de produtos necessárias com a receita gerada.

3.4 Cenário Econômico e Mercadológico

3.4.1 Mercado Setorial - Premissas e Desempenho Retroativo

3.4.1.1 Premissas Históricas

O segmento industrial de autopeças tem uma participação de 2% do PIB industrial brasileiro, com 1.300 empresas, sendo 410 de médio a grande porte (acima de 151 empregados), e 70% dessas empresas são de capital nacional ou majoritário nacional, gerando 167.000 empregos diretos.

O segmento faturou no último ano cerca de US\$ 14,5 bilhões, sendo 57% para as montadoras, 20% para exportação e 23% para a reposição, através da rede de comercialização de autopeças.

Há no mundo cerca de 40.000 fabricantes de componentes automotivos, sendo que apenas 60 deles apresentam faturamento maior que US\$ 1 bilhão. O segmento de autopeças tem sido submetido a uma pressão muito grande das montadoras visando a prática de preços iguais ou inferiores aos dos concorrentes mundiais. Para amenizar essa situação, o segmento de autopeças foi contemplado com um conjunto de medidas de fomento, por ocasião da formulação do Regime Automotivo Brasileiro e, recentemente, em modificações consubstanciadas na edição do Decreto 2.072 de 14/11/1996.

Neste contexto, podemos destacar as principais:

- 1- Conceito de índice de nacionalização: foi adotado como um índice de compras de insumos nacionais em relação aos totais destinados à produção, ao invés do índice tradicional sobre preços de venda, que está sujeito a manipulação devido às variáveis subjetivas de que é formado.

- 2- O nível de proteção das autopeças aumentará ano a ano, pois a redução do imposto de importação caiu para 40% desde 1998 e 1999. Esses níveis representam uma concessão recente do governo via Decreto Nº 2.072 de 14/11/96, pois os níveis anteriores eram de 85% em 1996, 70% em 1997, 55% em 1998 e 40% em 1999.
- 3- Dentro da limitação de 1:1 entre importações e exportações, as montadoras somente podem importar com benefícios fiscais um volume de autopeças, no máximo, de 2/3 do valor das exportações.
- 4- Foi estabelecido um limite superior (teto) para os bônus de importação das montadoras, com o objetivo de limitar a sua importação beneficiada.
- 5- O Setor de Autopeças foi contemplado com linha de financiamento preferencial do BNDES, da ordem de US\$ 500 milhões sob critérios especiais de acesso.

3.4.1.2 Desempenho Retroativo

O Setor de Transporte e Autopeças está inserido na indústria de bens de capital e compreende ao conjunto de empresas que fornecem peças e equipamentos ao setor automotivo. Recentemente, com a abertura do mercado automobilístico, este setor passou por uma transformação importante, o que motivou uma maior profissionalização da gestão, a formação de parcerias com grupos internacionais e a consolidação de diversas empresas.

Atualmente, a indústria brasileira de autopeças congrega cerca de 500 empresas, incluindo pequenas, médias e grandes companhias. No entanto, o segmento de peças, que envolve motores, câmbio e transmissão, possui um maior valor agregado e é dominado por um pequeno número de empresas.

Reflexo disso é o baixo número de montadoras de veículos automotivos presentes no Brasil, que são aproximadamente vinte e cinco, o que causa uma alta dependência do setor de autopeças, em relação à indústria automobilística.

Outro aspecto que merece destaque é o crescimento na venda de veículos, tanto leves como pesados, que se deu diante da ampliação das linhas de crédito e financiamento, e aumento da renda e do poder de compra.

Com isso, vale mencionar que a produção brasileira de veículos foi a décima maior do mundo e que, segundo dados da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores), a indústria automotiva representou 10,6% do PIB industrial do país em 2.003.

Uma tendência recente no processo de produção de veículos é a terceirização de parte da produção, o que faz com que os fabricantes de autopeças se tornem responsáveis não só por uma maior parcela das peças utilizadas nos automóveis, como também por operações de submontagem.

Como consequência, há uma relação mais profunda e duradoura com a montadora, o que provoca uma diminuição no número de fornecedores diretos da indústria automobilística.

Nesta linha, estima-se que no segmento de reposição, as margens sejam melhores devido à pulverização e menor poder de barganha das redes distribuidoras de autopeças.

A despeito da comercialização de autopeças, a maior parte das vendas se concentra no mercado interno, que responde por aproximadamente 64,0% do total. Em relação ao mercado externo, as vendas iniciaram-se por meio da exportação indireta, isto é, de veículos completos exportados pelas montadoras. Posteriormente, este processo criou um mercado externo de reposição, e tornou a exportação direta mais importante e estável para o setor de autopeças.

Sobre as oportunidades para os próximos anos, pode-se apontar: maior participação de grandes montadoras estrangeira no país, o que permite investimentos e desenvolvimentos de novas tecnologias; menor custo de mão-de-obra em relação aos Estados Unidos e países europeus; disponibilidade de linhas de crédito baratas para a produção e venda; e forte correlação com a atividade econômica.

Por outro lado, em relação às ameaças, há uma grande dependência com relação às montadoras, e conseqüentemente dificuldade em se repassar os aumentos dos custos.

Ainda, há um pequeno número de fornecedores de matéria-prima, como o aço, o que também pressiona as margens. Em relação ao segmento de carroçarias, pode-se acrescentar ainda a alta dependência de políticas de transporte público.

Uma das melhores formas de se conhecer as características e peculiaridades de um setor é avaliar seus indicadores econômico-financeiros e de mercado.

Diante disso, sobre os indicadores de rentabilidade, o setor de Autopeças e Transportes pode ser retratado por pequenas margens de rentabilidade (devido à forte dependência das montadoras), mas um forte retorno sobre o investimento, decorrente de um alto giro sobre o ativo e patrimônio líquido.

Assim, as Margens EBITDA e Líquida dos últimos anos tem se mantido em média em 10,2% e 6,8%. Por outro lado, a Rentabilidade Patrimonial e o Retorno sobre o Ativo Total se encontram em torno de 19,8% e 24,3%, respectivamente.

A despeito da Liquidez, o setor como um todo é marcado por uma alta Liquidez Corrente, que gira em média em 1,46.

No sentido contrário, a alavancagem financeira não mostra uma tendência clara, com empresas apresentando um alto endividamento, enquanto outras possuem uma estrutura de capital mais conservadora.

De qualquer forma, a relação entre Dívida Bruta e Patrimônio Líquido média do setor é de 104%.

Por fim, sobre os múltiplos de mercado, o P/L médio do setor, tendo como base a cotação atual e o lucro projetado para 2010 se encontra em 12,74 anos. Já a relação entre Preço e Lucro EBITDA para o mesmo período está em 5,62 anos.

Finalmente, tomando como referência a atual cotação e o último valor patrimonial a relação média do setor é de 255,39%.

Empresas Acompanhadas

O setor de Autopeças e Transportes é acompanhado através de cinco companhias e segundo a análise possui um potencial de valorização de 64,97% em relação aos preços de fechamento do dia 15 de Março de 2010.

Este potencial de valorização se encontra acima da amostra da Técnica, que está em 43,63%, e em função disso é provável que o desempenho médio do setor seja superior à média do mercado.

Já no que diz respeito ao desempenho das ações em bolsa, o setor acumula queda de 12,17% no ano, enquanto o Índice Bovespa desvaloriza 3,32%.

3.4.2 Perspectivas Econômicas - Brasil

O Brasil se apresenta mundialmente como uma economia sólida e estável que superou rapidamente a pior crise internacional dos últimos 80 anos. Este é o retrato econômico do Brasil de hoje.

O novo modelo de desenvolvimento adotado pelo governo brasileiro ajudou a reduzir consideravelmente os impactos negativos da instabilidade financeira que abalou o mercado mundial.

Nos últimos anos, a política econômica do Governo Federal, responsável pela criação de milhões de empregos, combinada à política social de transferência de

renda, produziu um círculo virtuoso de crescimento. Tudo isso ajudou a formação de um mercado interno robusto, que estimula investimentos em produção e deixam as empresas menos expostas às oscilações do mercado internacional.

O compromisso com os fundamentos econômicos também criou uma proteção contra a crise internacional.

O Brasil está retomando desde 2010 o ritmo acelerado de crescimento registrado nos últimos anos. A superação dos efeitos da crise econômica também está abrindo oportunidades para o País, que provou ser possível adotar um modelo de desenvolvimento econômico baseado no mercado interno e na redução das desigualdades sociais.

O País se tornou credor internacional, ao contrário do que ocorreu em outras épocas de crise internacional, o Brasil não depende mais da entrada de dinheiro do exterior para honrar seus compromissos.

Desde 2008, pela primeira vez na história, o País dispõe de mais dólares do que seria preciso para pagar toda a dívida externa.

As reservas internacionais do Banco Central chegaram a cerca de US\$ 205 bilhões em maio de 2009. Isso permitiu, também, que o Brasil emprestasse US\$ 10 bilhões ao Fundo Monetário Internacional (FMI), tornando-se credor deste fundo pela primeira vez em sua história.

3.5 Análise do Desempenho Econômico-Financeiro

A seguir são apresentados os dados retrospectivos, do desempenho econômico-financeiro que levou a **DRUCKLAGER** a um estado de quase insolvência, motivo para o atual pedido de Recuperação Judicial, a saber:

3.5.1 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

3.5.1.1 Dados

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO - VALORES EM REAIS (R\$)						
INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS DRUCKLAGER LTDA						
EXERCÍCIO	2008		2009		2010	
	R\$	% AV	R\$	% AV	R\$	% AV
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	42.969.712	100,0%	19.909.784	100,0%	17.611.757	100,0%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	(23.438.612)	-54,5%	(5.238.818)	-26,3%	(4.385.174)	-24,9%
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	19.531.100	45,5%	14.670.966	73,7%	13.226.583	75,1%
(-) CUSTOS DOS PRODUTOS VENDIDOS	(20.841.793)	-48,5%	(9.735.370)	-48,9%	(11.119.580)	-63,1%
(=) LUCRO BRUTO	(1.310.693)	-3,1%	4.935.596	24,8%	2.107.003	12,0%
(+/-) DESPESAS/ RECEITAS OPERACIONAIS	1.609.211	3,7%	(4.772.123)	-24,0%	(9.998.750)	-56,8%
(=) RESULTADO OPERACIONAL	298.518	0,7%	163.473	0,8%	(7.891.747)	-44,8%
(+/-) RESULTADO FINANCEIRO	(3.571.548)	-8,3%	(1.657.472)	-8,3%	(2.823.464)	-16,0%
(+/-) RESULTADO NÃO OPERACIONAL	1.295	0,0%	93.844	0,5%	0	0,0%
(=) LUCRO OU PREJUÍZO ANTES DA CSSL E IRPJ	(3.271.735)	-7,6%	(1.400.156)	-7,0%	(10.715.211)	-60,8%
(-) CSSL E IRPJ	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(=) LUCRO / PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	(3.271.735)	-7,6%	(1.400.156)	-7,0%	(10.715.211)	-60,8%

Valores em Reais (R\$)

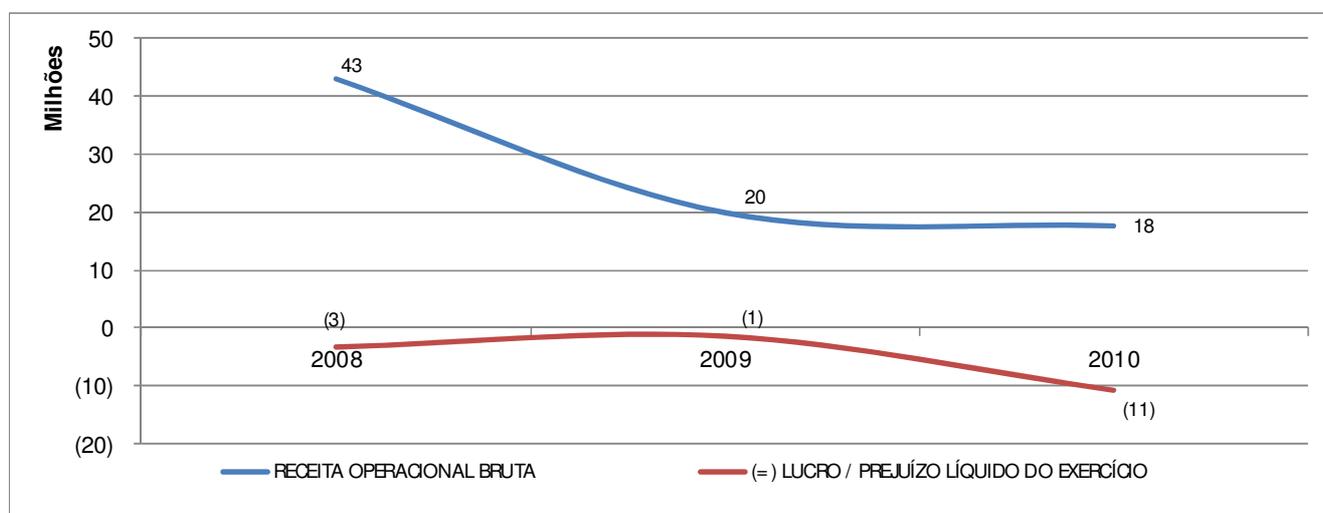


Gráfico Comparativo das Receitas Brutas x Resultado Líquido

3.5.1.2 Análise

As dificuldades enfrentadas pela DRUCKLAGER nos últimos anos estão realçadas no DRE - Demonstração de Resultados apresentado no quadro anterior.

Em todos os períodos analisados a empresa apresentou prejuízo. No ano de 2008 o faturamento bruto foi de R\$ 42,9 milhões e o prejuízo foi de R\$ 3,3 milhões ou 7,6% da receita.

Já no exercício de 2009 a empresa teve uma drástica redução de quase 55% em seu faturamento, chegando a apenas R\$ 19,9 milhões, e o resultado líquido apresentou sensível melhora apresentando prejuízo cerca de meio ponto percentual menor do que no ano de 2008.

Entretanto foi no ano de 2010, refletindo a maior crise enfrentada pela empresa, que o faturamento teve uma nova queda de mais de 11% se comparado ao ano de 2009.

Essa queda sequencial de seu faturamento aliada ao desastroso resultado de seu custo financeiro, praticamente dobrado em relação ao ano anterior, também efeito da crise, geraram um grande prejuízo de R\$ 10,7 milhões, representando mais de 60% de sua receita bruta.

Neste ano as despesas financeiras ultrapassaram os 16% da receita bruta, ou seja, quase oito pontos percentuais a mais do que os registrado em 2008 e 2009.

As despesas operacionais do ano de 2010 subiram mais de 33 pontos percentuais, em relação ao ano de 2009, graças a estrutura instalada prevista para uma reação de seu faturamento, que acabou por não ocorrer, pois mesmo com redução de seu faturamento no decorrer do exercício, parte da capacidade instalada precisou ser mantida, a fim de não prejudicar a retomada até então prevista.

No exercício encerrado especialmente em 07 de Janeiro de 2011 a empresa não apresentou faturamento neste período.

Caso a empresa não encontre condições favoráveis de prazo para concretizar uma profunda mudança no perfil de sua dívida, bem como, re-planejar toda sua operação, reduzindo custos e assim tornando-se competitiva novamente, essa situação de dificuldade econômico-financeira tende a agravar-se a cada ano.

3.6 Projeções do Desempenho Econômico-Financeiro

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento contínuo do mercado. Os efeitos das medidas de melhoria, incluídos no resultado operacional e financeiro, foram calculados com base em estimativas realistas.

Para elaborar o Plano de Recuperação e estimar os resultados operacionais para o período de recuperação, foram utilizadas diversas informações fornecidas pela empresa.

Com base nestas informações foram identificadas diversas medidas para melhorar o desempenho operacional. A identificação e quantificação destas medidas foram realizadas visando à viabilidade da DRUCKLAGER.

3.6.1 Projeção das Receitas

3.6.1.1 Premissas

Para a projeção do volume de receita bruta nos 8 (oito) anos contemplados no plano, foram consideradas as seguintes premissas:

- A estratégia adotada foi realista, prevendo-se que a cada ano ocorra um crescimento moderado no volume de vendas da empresa, inferior inclusive às expectativas do mercado e de agências reguladoras da atividade econômica da DRUCKLAGER;

- A base para a projeção da receita foi o planejamento comercial da empresa que vem sendo executado desde o pedido de recuperação judicial, bem inferior ao volume ocorrido nos anos de 2009 e 2010;
- O volume projetado está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa, demandando apenas possíveis contratações de mão-de-obra que estarão previstas no custo dos produtos vendidos nas projeções de resultado econômico-financeiro;
- O preço de venda projetado não contempla o efeito inflacionário. Por ser uma projeção de longo prazo, torna-se inviável estimar este indicador de modo adequado, sendo assim, consideram-se os preços projetados a valor presente, pressupondo que os efeitos inflacionários sobre os custos e despesas serão repassados aos preços de venda projetados para garantir as margens projetadas.

3.6.1.2 Projeção

RECETAS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	TOTAL
Mercado Interno	15,14	16,28	17,71	19,03	20,69	22,76	24,44	26,23	162,28
Mercado Externo	1,68	2,22	2,65	3,36	3,94	4,34	5,36	6,56	30,11
Total	16,82	18,51	20,36	22,39	24,63	27,09	29,80	32,78	192,39

Valores em milhões de Reais (R\$)

3.6.1.3 Análise

Para o primeiro ano da recuperação judicial foi projetado um volume de R\$ 16,82 milhões de faturamento o que corresponde a R\$ 1,38 milhões de média mensal. Atento ao fato de que a empresa encontrava-se praticamente com suas atividades interrompidas, o espaço para retomada e crescimento aos níveis anteriores é bastante grande. Assim, o crescimento real projetado em termos monetários é de 10% ao ano. Conforme informado nas premissas, o volume projetado está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa, demandando apenas uma adequação do seu *headcount*, que estarão previstas no custo do produto nas projeções de resultado econômico-financeiro.

3.6.2 Projeção de Resultados

3.6.2.1 Premissas

As seguintes premissas foram adotadas na projeção de resultado econômico-financeiro:

- Foi utilizado o *Sistema Tributário Normal* com apuração de *Lucro Real* sendo consideradas assim, as respectivas alíquotas de cada imposto incidente para as projeções de resultados. Este *Sistema Tributário* é o adotado pela DRUCKLAGER no momento da elaboração deste Plano de Recuperação;
- Os *Custos dos Produtos Vendidos* foram projetados com base em valores atuais, líquidos de todos os impostos creditáveis. Este grupo de custos varia diretamente proporcional ao faturamento projetado;
- As *Despesas Comerciais* foram projetadas de acordo com o histórico que a empresa apresentou em 2009 e 2010;
- As Despesas Fixas projetadas terão um pequeno aumento no decorrer dos períodos, pois mesmo sendo fixas por característica, na realidade, o aumento no volume de vendas demandará alguns aumentos para comportar o novo nível de atividade, porém, tais custos já consideram as reduções ocorridas a partir das medidas adotadas e previstas no Plano de Recuperação;
- A sobra de caixa projetada em cada ano da projeção será destinada para a recomposição do *Capital de Giro* da empresa e para o pagamento dos débitos não sujeitos aos efeitos da recuperação judicial, reduzindo assim além das despesas financeiras, o passivo total da empresa;
- A projeção não contempla efeitos inflacionários, pelos mesmos motivos explanados na projeção da receita. A premissa adotada é de que todo efeito

inflacionário será repassado ao preço de venda projetado quando ocorrer, mantendo a rentabilidade projetada, bem como, a geração de caixa e a capacidade de pagamento resultante;

- O ano 0 se inicia na data da publicação no *Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e consequente concessão da recuperação da DRUCKLAGER. A este momento é dada a denominação ***“Data Inicial do Pagamento”***, independente deste ter ocorrido ou não neste momento.
- O ano 1 da projeção considera os 12 meses subsequentes a data da publicação no *Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e consequente concessão da recuperação da DRUCKLAGER; ou seja, 12 meses subsequentes a ***“Data Inicial de Pagamento”***;
- Todas as projeções foram feitas em um cenário realista.

3.6.2.2 Projeção

A seguir projeção de resultado econômico-financeiro, baseado nos volumes previstos, receitas projetadas e premissas adotadas:

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Total
Receita Bruta de Vendas		16,82	18,51	20,36	22,39	24,63	27,09	29,80	32,78	192,39
(-) Deduções da Receita Bruta		4,63	5,10	5,61	6,17	6,79	7,46	8,21	9,03	53,00
(-) Tributos sobre Receita Bruta		4,58	5,03	5,54	6,09	6,70	7,37	8,11	8,92	52,33
(-) Devolução de Vendas		0,06	0,06	0,07	0,08	0,09	0,09	0,10	0,11	0,67
(=) Receita Líquida		12,19	13,41	14,75	16,22	17,85	19,63	21,59	23,75	139,39
(-) Custo dos Produtos Vendidos		8,25	9,08	9,99	10,99	12,09	13,29	14,62	16,09	94,40
Matéria-Prima		5,36	5,90	6,49	7,14	7,85	8,64	9,50	10,45	61,35
Mão-de-Obra Industrial		1,56	1,72	1,89	2,08	2,28	2,51	2,76	3,04	17,84
Gastos Gerais de Fabricação		1,33	1,46	1,61	1,77	1,95	2,14	2,36	2,59	15,21
(=) Lucro Bruto		3,93	4,33	4,76	5,24	5,76	6,34	6,97	7,67	44,99
Despesas Gerais		1,89	2,08	2,29	2,52	2,77	3,05	3,35	3,69	21,63
Despesas Comerciais		0,42	0,46	0,50	0,56	0,61	0,67	0,74	0,81	4,77
Mão-de-Obra Comercial		0,18	0,20	0,22	0,24	0,27	0,29	0,32	0,36	2,09
Gastos Gerais (Comercial)		0,23	0,26	0,28	0,31	0,34	0,38	0,42	0,46	2,68
Despesas Administrativas		1,47	1,62	1,78	1,96	2,16	2,37	2,61	2,87	16,86
Mão-de-Obra - Adm.		0,50	0,55	0,61	0,67	0,73	0,81	0,89	0,97	5,72
Gastos Gerais (Administrativo)		0,94	1,04	1,14	1,25	1,38	1,52	1,67	1,84	10,78
Despesa de Depreciação (Administrativo)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Tributárias		0,03	0,03	0,04	0,04	0,05	0,05	0,06	0,06	0,36
Resultado Operacional		2,04	2,25	2,47	2,72	2,99	3,29	3,62	3,98	23,36
(+/-) Encargos Financeiros Líquidos		0,91	1,00	1,10	1,21	1,33	1,46	1,60	1,77	10,36
(-) Despesas Variáveis		0,52	0,57	0,62	0,69	0,76	0,83	0,91	1,01	5,90
(-) Despesas Fixas		0,39	0,43	0,47	0,52	0,57	0,63	0,69	0,76	4,46
(=) Resultado Antes do IR e CSSL		1,14	1,25	1,38	1,51	1,66	1,83	2,01	2,22	13,00
(-) IR e CSSL		0,30	0,33	0,36	0,40	0,44	0,48	0,53	0,58	3,41
(=) Resultado do Período		0,84	0,92	1,02	1,12	1,23	1,35	1,49	1,64	9,60
Venda do Imóvel	5,10									5,10
Credores RJ - Trabalhistas	3,02									3,02
Credores RJ - Garantia Real e Quirografários	2,08	0,35	0,38	0,42	0,46	0,51	0,56	0,62	0,68	6,06
<i>Credores Não Sujeitos (Inclusive Passivo Tributário)</i>		0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	1,04
(=) Saldo Final - Recomp. do Capital de Giro		0,36	0,41	0,46	0,52	0,59	0,66	0,74	0,83	4,57

Valores em milhões de Reais (R\$)

3.6.2.3 Análise

Com base nos resultados projetados é possível destacar:

- Como o custo dos produtos vendidos e as despesas gerais de venda são totalmente variáveis em proporção às receitas geradas, mesmo com o incremento no volume de vendas, o lucro bruto projetado se manterá estável durante todos os períodos, perfazendo uma média de 23,3% perante a receita bruta projetada;
- Mesmo com algumas elevações nos gastos fixos, em virtude do aumento do nível de atividade, o efeito da alavancagem operacional é favorável.
- Conforme a projeção, o *lucro líquido* apurado ao final de cada ano é suficiente para o pagamento da proposta aos credores remanescentes e ao cumprimento do pagamento do passivo tributário e dos demais credores não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial. Desta forma, fica demonstrada a viabilidade da superação da situação de crise econômico-financeira da DRUCKLAGER, permitindo que seja mantida a fonte produtora do emprego dos trabalhadores e os interesses dos credores, promovendo assim a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

3.7 Proposta de pagamento aos credores da Recuperação

A premissa adotada para a proposta de pagamento da dívida é a utilização da totalidade dos recursos líquidos provenientes da venda do terreno e instalações onde a empresa está atualmente localizada e operando, localizado na Estrada Faustino Bizetto, nº 615, em Campo Limpo Paulista, e que neste plano foi avaliado como tendo valor de mercado de R\$ 5.100.000,00 (cinco milhões e cem mil reais), em favor do pagamento aos credores das três classes, relacionados na lista de credores, conforme Art. 7º da LFR, aliada a oferta de um percentual de seu faturamento anual durante um período de até 8 (oito) anos, apresentado adiante.

Não fazem parte desta venda, máquinas, equipamentos, ou qualquer outro bem móvel e/ou imóvel, incluindo suas marcas ou outros, que estejam no interior do terreno e galpões da **DRUCKLAGER**.

As informações de matrículas e escrituras e avaliação dos imóveis (terreno e galpões), objeto desta venda estão relacionados adiante, em anexo ao final deste plano, em laudo de avaliação destes bens imóveis, como parte integrante deste plano e sua venda ocorrerá em um único evento, para um ou mais interessados, não podendo ser desmembrado para um ou mais interessados, em momentos e/ou eventos diferentes.

Por ter sua avaliação de mercado sido efetuada no momento da entrega deste Plano de Recuperação Judicial, no processo de Recuperação Judicial da **DRUCKLAGER**, o seu efetivo valor final de venda poderá variar, no momento em que ocorrer, para mais ou para menos, independentemente dos motivos que tornaram esta possibilidade uma realidade, sendo que esta variação não impedirá que a

venda ocorra, nem mesmo que seu novo valor deixe de ser oferecido em sua totalidade para o pagamento inicial aos credores, conforme descrito a seguir.

Para tanto, desde já concordam os adquirentes interessados, uma vez detentores da propriedade dos bens aqui relacionados, em manter a **DRUCKLAGER** instalada e operando nas atuais dependências, produto da venda, mediante contrato de locação, a ser elaborado entre as partes por prazo inicial não inferior a 5 anos, a contar da data do registro da transferência da propriedade que inclui terreno e galpões, prevendo cláusula de renovação automática por prazo indeterminado ao final do primeiro período de 5 anos.

Fica determinado neste plano que o valor de locação inicial mensal total, das propriedades relacionadas neste documento, incluindo o total das áreas de terreno e construção, a ser definido no contrato de locação elaborado entre as partes, não poderá ser superior a R\$ 28.000,00 (vinte e oito mil reais) por mês de uso e ocupação, com atualização monetária anual, incidente a cada período de 12 meses, a contar do primeiro dia de vigência do referido contrato, pelo índice acumulado anual da *Taxa Referencial*, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e *Resoluções CMN - Conselho Monetário Nacional* - nº 2.437, de 30.10.1997, e definida pelo **Governo Federal** como indexadora dos contratos com prazo ou período de repactuação igual ou superior a três meses, acumulado no período dos mesmos 12 meses a que se destina a correspondente atualização.

A proposta de pagamento da dívida contida na Lista de Credores deste plano é dividida entre três grupos de credores: Credores *Trabalhistas*, Credores com *Garantia Real* e Credores *Quirografários*.

Os créditos integrais relacionados na lista de credores, pertencentes aos credores da Classe *Trabalhista*, aos Credores da Classe com *Garantia Real* e aos credores da Classe *Quirografários*, serão pagos à vista, pela **DRUCKLAGER**, até o limite do

valor obtido pela venda dos bens relacionados neste plano, através da destinação do rateio da totalidade destes recursos, em até 30 dias a contar da data de liberação para uso dos recursos pelo juízo responsável por sua Recuperação Judicial, através de créditos nas respectivas contas correntes, indicadas individualmente pelos credores, através de petições juntadas ao processo de recuperação judicial, cuja titularidade deve ser do próprio credor, em uma única instituição bancária nacional indicada.

Caso o credor em sua petição, indique conta bancária cuja titularidade não seja a sua, deve este credor adicionar a esta petição, além dos dados bancários informados adiante, redação autorizando que o referido crédito seja efetuado em conta corrente indicada por ele, de titularidade de terceiro, concedendo, uma vez que seja realizado e que se torne líquido o crédito, a mais ampla, plena, geral, irrestrita, irrevogável, irrenunciável e irreatável quitação, para nada mais reclamar da **DRUCKLAGER**, seja a que título for. Ainda, deverá isentar a **DRUCKLAGER** de qualquer responsabilidade, a partir de então, sob o acesso deste credor ao valor ora pago, correndo daí por diante esta responsabilidade exclusivamente ao credor.

Caso algum credor não possua conta bancária de sua titularidade e/ou não opte por nenhuma das duas hipóteses apresentadas acima, deverá o credor manifestar sua vontade em petição específica, autorizando que o crédito a que este tenha direito, seja depositado em conta judicial em favor do referido credor, a ser aberta junto à instituição financeira indicada pelo juízo da recuperação judicial.

Para o correto pagamento dos valores aqui apurados, as informações e dados bancários que deve o credor em sua petição informar são, nome ou Razão Social do titular da conta corrente, número e nome do banco acolhedor do crédito, número da agência bancária e da conta corrente, além do número do CPF ou CNPJ/MF do titular da conta corrente acolhedora do crédito.

Ressalta-se que caso haja exclusão de algum credor, da relação de credores apresentada pela DRUCKLAGER no processo de recuperação judicial, e sendo este crédito exigível fora do processo de recuperação judicial, o valor reservado para o pagamento deste credor neste plano será mantido para o pagamento deste valor, a este credor, fora do processo de recuperação judicial, uma vez que sobre a totalidade dos recursos destinados ao pagamento aos credores relacionados inicialmente pela DRUCKLAGER, está reservada a parcela equivalente destinada originalmente a este credor para o pagamento do crédito em questão, mantendo assim o objetivo de viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira da empresa, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

3.7.1 Pagamento da Classe I - Trabalhistas

A destinação dos recursos provenientes da venda dos bens relacionados neste plano será dada prioritariamente ao pagamento dos Credores *Trabalhistas*, conforme artigo 54 da Lei 11.101/2005, onde é previsto que estes devem receber integralmente seus créditos até o décimo segundo mês após a data de publicação no *Diário da Justiça do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* da decisão que conceder a recuperação judicial do grupo.

Portanto, a data final para a venda dos bens relacionados no anexo deste plano deve ocorrer dentro do prazo que possibilite que os recursos oriundos desta venda estejam liberados a tempo para obediência ao artigo 54 da LFR, ou seja, até o décimo segundo mês após a data de publicação no *Diário da Justiça do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* da decisão que conceder a recuperação judicial da DRUCKLAGER.

Os créditos integrais relacionados na lista de credores da Classe *Trabalhista*, serão pagos à vista, pela DRUCKLAGER, até o limite do valor obtido pela venda dos bens relacionados neste plano, em até 30 dias a contar da data de liberação para uso dos recursos pelo juízo responsável por sua Recuperação Judicial, através de créditos nas respectivas contas correntes, indicadas individualmente pelos credores.

Ressalta-se que havendo a inclusão de algum credor *Trabalhista* após a total utilização dos recursos provenientes da venda dos bens relacionados neste plano, o montante líquido e certo destinado a este credor será reservado e pago, sempre, em até 12 meses, contados a partir da data da decisão judicial final e que não caiba recurso, que portanto o torna líquido e certo o referido valor na dívida no Processo de Recuperação Judicial.

Sem prejuízo do critério adotado originalmente, caso o valor total proveniente da venda dos imóveis, neste plano relacionado no anexo, não cubra a totalidade dos créditos relacionados junto aos Credores *Trabalhistas*, deve ser dada prioridade a estes credores da premissa adotada ao pagamento complementar aos credores das classes II e III, adotando a **premissa 2**, descrita no tópico 3.7.2.

Neste caso específico, o pagamento aos credores *Trabalhistas* deve seguir a ordem de prioridade de valores crescentes, quitando desde o menor crédito inscrito até o maior deles, até que a totalidade do recurso seja esgotada. Neste caso, aos credores *Trabalhistas* que ao final deste critério, ainda restarem valores a serem pagos, será dada a prioridade na adoção da **premissa 2** em detrimento aos credores das demais classes até que a totalidade de seus créditos seja paga, sem prejuízo ao artigo 54 da LFR.

Somente após a quitação total dos créditos relacionados na listagem de Credores *Trabalhistas*, deve ser adotada a **premissa 2** para os credores das demais classes, conforme item 3.7.2.

3.7.2 Pagamento das Classes II e III - Garantia Real e Quirografários

Para todos os Credores das Classes II e III, pertencentes à relação de credores, resultante da aplicação do Art. 7º da LFR, havendo saldo remanescente do valor originário da venda dos bens imóveis, destinado prioritariamente aos pagamentos aos credores da classe I, este será destinado, em todo o seu saldo remanescente, para cada credor destas duas classes, a fim de iniciar o pagamento do valor de seus créditos, amortizando os créditos de cada um destes credores.

O valor resultante da proposta acima será distribuído entre os credores *Quirografários e com Garantia Real*, de forma linear, observando-se a seguinte premissa, denominada **premissa 1**:

Ressalta-se que em não havendo saldo remanescente do valor obtido na venda dos bens imóveis e destinado aos pagamentos prioritários aos credores da classe I, passam os valores destinados aos pagamentos a serem definidos através da aplicação do que prevê a **premissa 2**, utilizando-se a sistemática adotada na **premissa 1**, sendo esta última abolida em sua aplicação.

Premissa 1:

➤ O montante originário remanescente do valor destinado prioritariamente aos pagamentos aos credores da classe I, denominado **montante 1**, será distribuído linearmente a cada um dos credores das classes II e III, denominados **credores 1**, ou seja, dividindo-se este montante inicial pelo número de credores existentes nas duas classes, sendo determinada a **parcela linear 1**, que será distribuída pelo número de **credores 1**.

➤ Quando a **parcela linear 1** destinada a um determinado credor for maior que o total da dívida individual de seus créditos, a que o credor faz jus, o valor excedente será reservado, e comporá o **montante 2** e será redistribuído linearmente entre os credores não liquidados integralmente na primeira rodada, denominados **credores 2**.

➤ Em novas divisões, a **parcela linear 2** será obtida através da divisão do **montante 2** pelo número de **credores 2** e seguirá o mesmo critério adotado na primeira rodada;

➤ Esta premissa deve ser repetida tantas quantas forem as vezes até que todo o valor inicial destinado aos credores das classes II e III, destinado ao rateio linear seja esgotado;

Aos credores que, ao final das rodadas que esgotarem os recursos destinados a esta **premissa 1** ainda apresentem em seus créditos, saldo a receber, será ofertada adicionalmente à **premissa 1**, proposta de pagamento adicional e complementar, conforme premissa a seguir, denominada **premissa 2**.

A estes credores se dá a denominação de **credores remanescentes** e ao saldo de seus créditos se dá a denominação **créditos resultantes**:

Premissa 2:

A **premissa 2** segue o mesmo conceito da **premissa 1**, com exceção ao fato de que a determinação dos montantes a serem destinados anualmente aos pagamentos aos **credores remanescentes**, serão realizados a cada período de 12 meses subsequentes, a contar a partir da data de publicação no *Diário da Justiça do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* da decisão que conceder a recuperação judicial à **DRUCKLAGER**, correspondente a **2,86%** sobre a Receita Líquida, acumulada nos 12 meses antecedentes ao pagamento, sendo o primeiro

pagamento da **premissa 2** efetuado ao décimo dia útil subsequente ao final do 12º mês após a “*Data Inicial de Pagamento*”.

A **premissa 2** adotada para a proposta de pagamento da dívida é a de que os percentuais referentes às receitas obtidas terão que obrigatoriamente ser respeitados conforme proposto. Para tanto, se faz necessário que a proposta seja condizente com a capacidade de pagamento demonstrada pelas projeções econômico-financeiras, sob pena de inviabilizar o processo de recuperação da empresa.

Os pagamentos seguintes da **premissa 2** ocorrerão sempre 12 meses após o pagamento anterior, ressalvando-se que o terceiro pagamento terá como data de início os 12 meses subsequentes do cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/2005 que conforme projeção ocorrerá ao final do 36º mês após a “*Data Inicial de Pagamento*”.

Tal ressalva ao vínculo deste cumprimento legal se torna necessária em virtude de existir perspectivas de crescimento de receita, fluxo operacional-financeiro e custo financeiro projetado a partir do terceiro ano vinculado ao efeito desta condição, momento em que a recuperanda não mais estará em Recuperação Judicial.

Para os Credores Quirografários e com Garantia Real o plano prevê o pagamento de todos seus créditos em até 8 (oito) anos.

Uma vez determinado o montante anual a ser destinado ao pagamento dos **credores remanescentes**, a sistemática de pagamento deve ser a mesma adotada na **premissa 1**, ou seja, através da divisão do montante anual determinado ao final de cada período de 12 meses, dividido pelo número de **credores remanescentes**, determinando assim a parcela linear a ser ofertada aos **credores remanescentes** para o pagamento de seus **créditos resultantes**.

Quando a parcela linear obtida destinada a um determinado credor for maior que o total de seus **créditos resultantes**, a que o credor faz jus, o valor excedente será reservado, e irá compor um novo montante que será redistribuído linearmente entre os credores não liquidados integralmente nesta primeira rodada, nos mesmos moldes da **premissa 1**.

Uma vez que este montante anual seja esgotado, seguem para uma nova rodada anual os credores que ao final desta etapa da **premissa 2** ainda possuírem saldos a receber.

Esta **premissa 2** deve ser repetida por no máximo mais sete rodadas anuais, ou seja, até no máximo ao final do oitavo ano, seguindo o mesmo critério, até que os **créditos remanescentes** sejam completamente pagos ou deve encerrar-se ao final do ano em que nenhum dos **credores remanescentes** apresentem mais **créditos resultantes** a receber, considerando assim, pagos por completo todas as obrigações a todos os credores sujeitos aos efeitos deste Plano de Recuperação Judicial.

Se ao final do pagamento referente ao último ano, ainda existirem **credores remanescentes**, outorgam os credores sobre seus créditos ainda não pagos, remissão em favor da **INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS DRUCKLAGER LTDA** em *Recuperação Judicial* e seus coobrigados, equivalendo os pagamentos até então realizados na quitação do passivo total sujeito à recuperação judicial, estendendo-se a quitação às garantias reais e fidejussórias prestadas.

Os créditos listados na Relação de Credores do devedor poderão ser modificados, e novos créditos eventualmente poderão ser incluídos no Quadro Geral de Credores, em razão do julgamento de incidentes de habilitação, divergências, ou impugnação de créditos ou acordos.

Se novos créditos forem incluídos no Quadro Geral de Credores, conforme previsto acima, os Credores receberão seus pagamentos nas mesmas condições e formas de pagamentos estabelecidos na **premissa 2**, de acordo com a classificação que lhes foi atribuída, sem direito aos rateios de pagamentos eventualmente já realizados. Neste caso, este novo crédito participará do rateio para pagamento da próxima rodada anual, regida pela **premissa 2**, prevista para ocorrer em menos de 12 meses futuros a contar da data que tornou líquido e certo o valor do novo crédito.

O quadro a seguir demonstra a distribuição projetada dos recursos aos credores no decorrer do período total de pagamentos.

Proposta de Pagamento aos Credores				
Trabalhistas, Garantia Real e Quirografários				
Período	Recurso da Venda do Imóvel	Projeção da Receita Líquida	% Destinado ao Pagamento	R\$ Projetado Destinado ao Pagamento
Ano 0 (*)	5.100.000,00		100,00%	5.100.000,00
Ano 1		12.188.711,07	2,86%	348.349,02
Ano 2		13.407.582,18	2,86%	383.183,93
Ano 3		14.748.340,40	2,86%	421.502,32
Ano 4		16.223.174,44	2,86%	463.652,55
Ano 5		17.845.491,88	2,86%	510.017,81
Ano 6		19.630.041,07	2,86%	561.019,59
Ano 7		21.593.045,17	2,86%	617.121,55
Ano 8		23.752.349,69	2,86%	678.833,70
TOTAL				9.083.680,47

() No ano 0 serão pagos 100% dos créditos Trabalhistas e o restante dos recursos distribuído linearmente aos Credores com Garantia Real e Quirografários. Nos demais anos serão pagos os Credores com Garantia Real e Quirografários*

Valores em Reais (R\$)

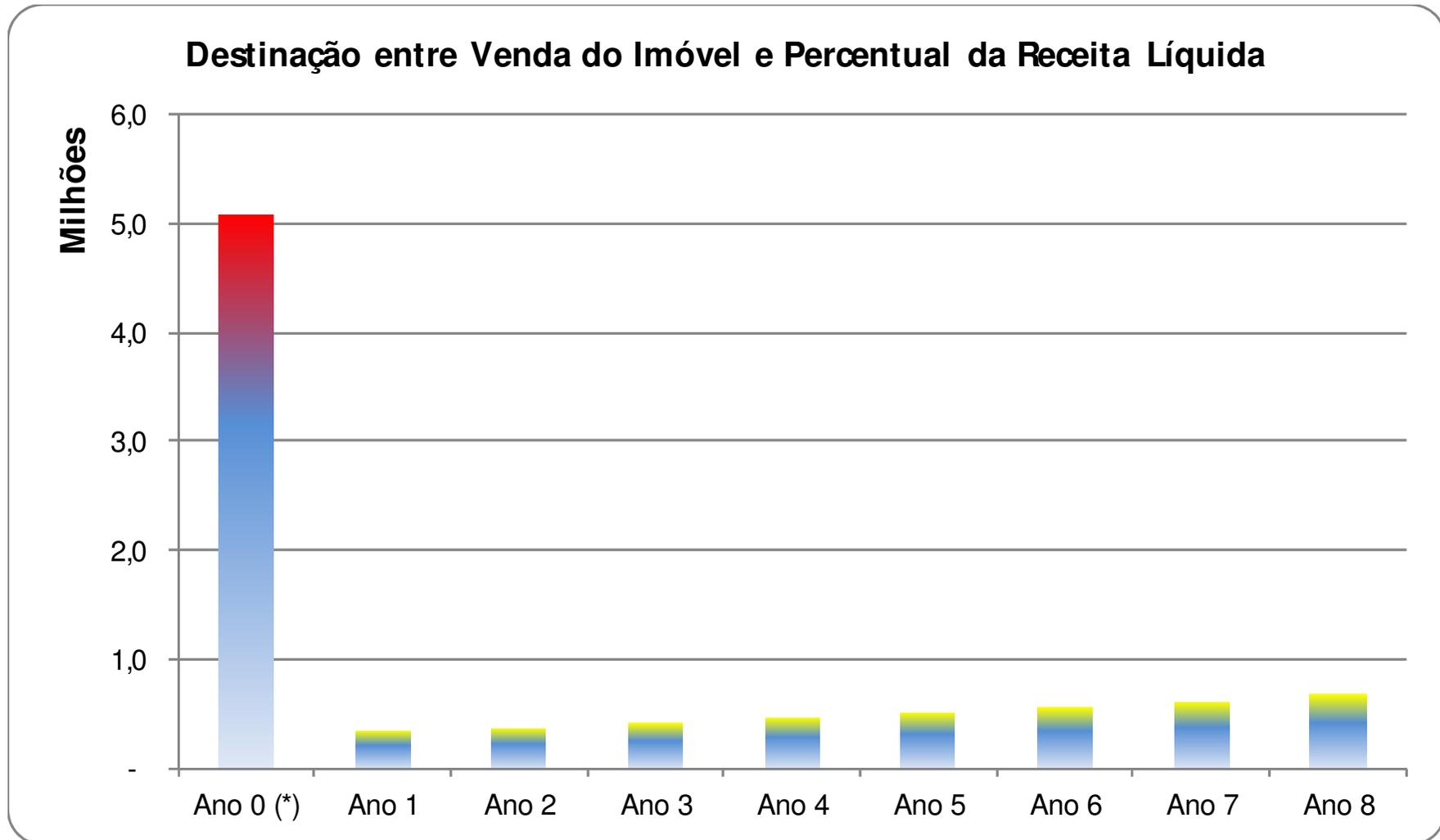
3.8 Resumo das liquidações de Credores - Classes II e III

O quadro a seguir demonstra as proporções dos percentuais de pagamentos aos credores *Trabalhistas, Quirografários e Garantia Real*, divididos entre os recursos

oriundos da venda do imóvel e através da aplicação de percentual sobre a Receita Líquida:

RESUMO DA DISTRIBUIÇÃO DOS PAGAMENTOS AOS CREDORES TRABALHISTAS, QUIROGRAFÁRIOS E GARANTIA REAL			
Ano	Pela Venda do Imóvel	Pelo % sobre a Receita Líquida	Total Pagamento
0	100,00%	0,00%	100,00%
1	0,00%	100,00%	100,00%
2	0,00%	100,00%	100,00%
3	0,00%	100,00%	100,00%
4	0,00%	100,00%	100,00%
5	0,00%	100,00%	100,00%
6	0,00%	100,00%	100,00%
7	0,00%	100,00%	100,00%
8	0,00%	100,00%	100,00%

Com o intuito de privilegiar o pagamento aos Credores submetidos à recuperação, até a quitação de todos estes credores, a empresa não poderá distribuir ou constituir reserva para pagamento de lucros aos seus sócios, durante os oito anos de pagamentos (do momento zero ao ano 8).



(*) No ano zero serão pagos todos os Credores Trabalhistas - Gráfico Ilustrativo da projeção de pagamento e origem dos recursos - Trabalhistas, Quirografários e Garantia Real

O quadro a seguir apresenta um resumo das projeções de pagamentos a serem efetuados conforme a proposta. Conforme a projeção destaca-se que com a venda do imóvel, quase 92%, ou seja, 125 dos 136 credores terão recebido o valor integral de seus créditos.

Ainda, dos 11 credores restantes, 5 deles, ou o equivalente a 45% dos remanescentes, receberão seus créditos em até 3 anos apenas.

Assim, ao final do terceiro ano, mais de 95% dos credores já terão recebido a integralidade de seus créditos, momento em que também, mais de 53,3% da dívida total já terá sido paga.

RESUMO DAS LIQUIDAÇÕES DE CREDORES - CLASSES II E III							
Ano	Credores Liquidados no Ano	% Credores Liquidado no Ano	Credores Liquidados Acumulado	Valores Liquidados no Ano	% da Dívida Liquidado no Ano	Valores Liquidados Acumulado	Montante da Dívida Restante
Ano 0	125	91,9%	91,9%	2.079.478,67	34,30%	2.079.478,67	3.983.677,11
Ano 1	2	1,5%	93,4%	348.349,02	5,75%	2.427.827,69	3.635.328,09
Ano 2	1	0,7%	94,1%	383.183,93	6,32%	2.811.011,62	3.252.144,16
Ano 3	2	1,5%	95,6%	421.502,32	6,95%	3.232.513,94	2.830.641,84
Ano 4	1	0,7%	96,3%	463.652,55	7,65%	3.696.166,49	2.366.989,29
Ano 5	0	0,0%	96,3%	510.017,81	8,41%	4.206.184,30	1.856.971,48
Ano 6	1	0,7%	97,1%	561.019,59	9,25%	4.767.203,89	1.295.951,89
Ano 7	2	1,5%	98,5%	617.121,55	10,18%	5.384.325,44	678.830,34
Ano 8	2	1,5%	100,0%	678.830,34	11,20%	6.063.155,78	0,00

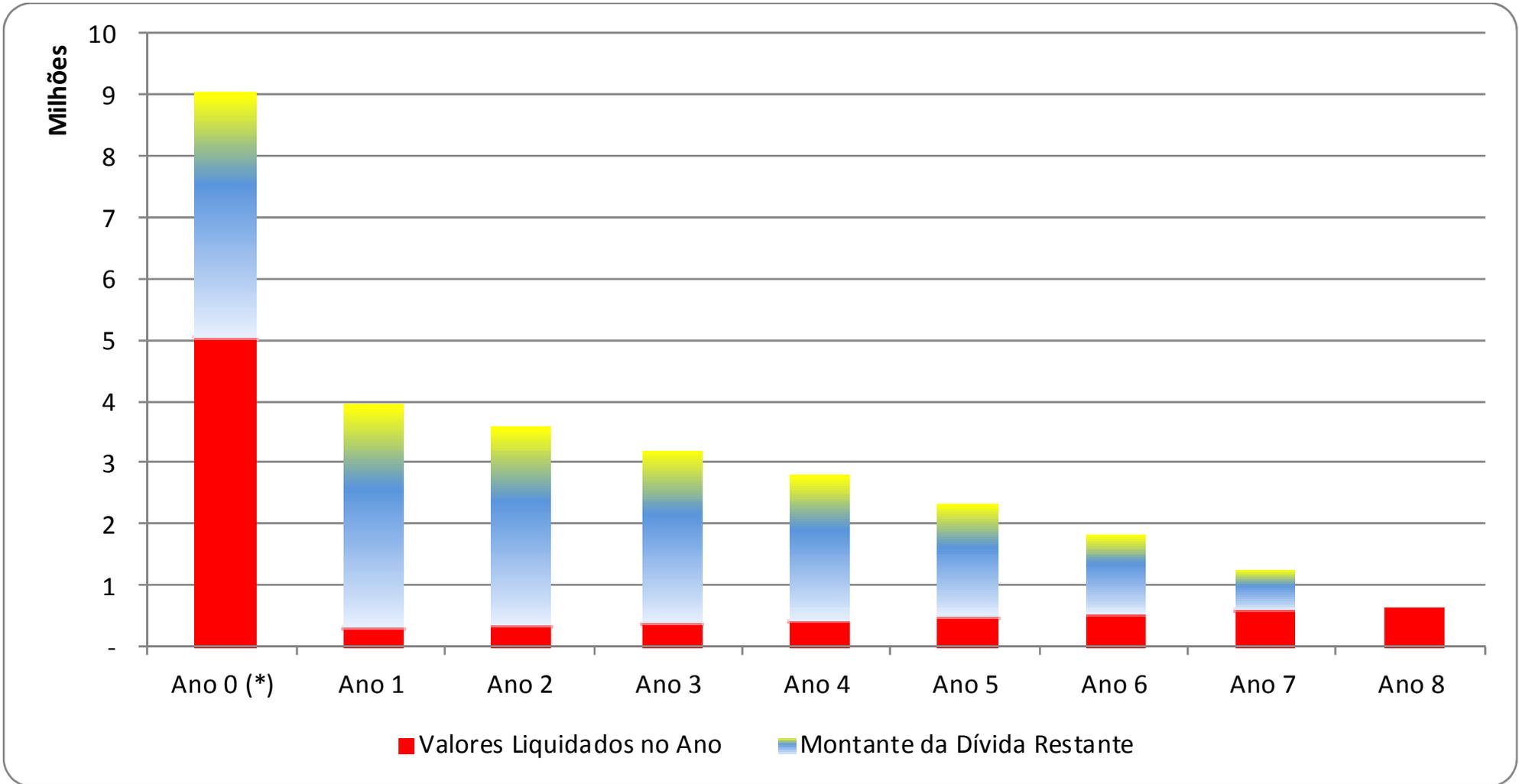
Valores em Reais (R\$)

Ressalta-se que a proposta prevê pagamento prioritário dos créditos *Trabalhistas*, quitando-os até o décimo segundo mês após a “*Data Inicial de Pagamento*”, conforme o artigo 54 da Lei 11.101/2005.

Para os créditos *Quirografários* e com *Garantia Real* a proposta prevê a destinação para estes credores, além dos recursos remanescentes da venda do imóvel, após o pagamento dos credores da Classe I, de um percentual da receita líquida realizada pela DRUCKLAGER nos últimos 12 meses antecedentes aos pagamentos, durante o período de 8 (oito) anos a partir da “*Data Inicial de Pagamento*”, mantendo-se a

data inicial observada na proposta. Logo, (i) se a receita realizada for igual à projetada, então, ao final do 8º (oitavo) pagamento anual, o passivo total sujeito à recuperação judicial terá sido pago na integralidade aos credores; (ii) se a receita efetivamente realizada for superior à projetada, então poderá ocorrer o pagamento total aos credores em um prazo inferior aos 8 (oito) anos projetados sempre respeitando os percentuais da receita líquida realizada nos 12 meses anteriores ao pagamento para o cálculo do valor a ser pago; (iii) se a receita efetivamente realizada ficar aquém da estimada, haverá um saldo remanescente ao final do 8º (oitavo) pagamento anual, sobre o qual outorgam os credores sobre ele remissão em favor da **INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS DRUCKLAGER LTDA** *em Recuperação Judicial* e seus co-obrigados, equivalendo os pagamentos até então realizados na quitação do passivo total sujeito à recuperação judicial, estendendo-se a quitação às garantias reais e fidejussórias prestadas.

Vale ressaltar, que durante o período acima mencionado os Credores receberão os percentuais estipulados, sendo certo que ao final do período dar-se-á em qualquer das hipóteses acima (i, ii e iii) a quitação integral das obrigações da Recuperanda atinentes ao passivo sujeito à recuperação judicial, considerando-se saldadas todas as dívidas, para nada mais reclamarem os credores contra elas ou seus coobrigados.



(*) No ano zero serão pagos todos os Credores Trabalhistas - Gráfico ilustrativo da projeção de pagamento dos credores x involução do passivo

3.9 Atualização Monetária

Para a atualização dos valores contidos na lista de credores deste processo de Recuperação Judicial será utilizado o índice da *Taxa Referencial*, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e *Resoluções CMN - Conselho Monetário Nacional* - nº 2.437, de 30.10.1997, e definida pelo **Governo Federal** como indexadora dos contratos com prazo ou período de repactuação igual ou superior a três meses. Começará a incidir nos saldos dos passivos da Recuperação Judicial da empresa a partir da data da publicação no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado do São Paulo* da decisão de homologação deste Plano e consequente concessão da recuperação da DRUCKLAGER.

3.10 Baixa dos Protestos

Consoante com a Lei nº 9492/1997 (*Lei do Protesto*) os documentos de dívida mercantil ou de serviços que comprovem o compromisso entre o credor e o devedor, em casos de não-pagamento, possuem legalmente assegurado o processo de Protesto Público, formal e solene.

Isso para que fique caracterizado o descumprimento pelo devedor e comprovado por um Órgão de Autoridade e Fé Pública, com respaldo na legislação, que dá legitimidade ao protesto e autoridade a seus efeitos.

A lei regulamenta um instrumento para evitar a impunidade e atitudes de má-fé, restaurando a moralidade e seriedade em qualquer transação comercial.

A INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS DRUCKLAGER LTDA *em Recuperação Judicial*, C.N.P.J/MF nº 04.128.681/0001-29, requereu o benefício legal da Recuperação Judicial de forma a garantir a manutenção das fontes produtoras, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, suas funções sociais e o estímulo à atividade econômica, e apresentam em juízo aos Credores o Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento, que por sua vez, após aprovado em Assembléia Geral de Credores, constituirá título executivo judicial, nos termos do art. 584, inciso III, do caput da Lei no 5.869, de 11 de janeiro de 1973 - Código de Processo Civil.

Além disso, o artigo 59 da Lei 11.101/2005 (*Lei de Recuperação de Empresas*) determina que a aprovação do Plano de Recuperação Judicial pelos Credores implica novação dos créditos anteriores ao pedido, e obriga o devedor e todos os credores a ele sujeitos, sem prejuízo das garantias, observado o disposto no § 1º do art. 50 desta Lei (*concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas*).

Desta forma, uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento, com a novação de todos os créditos anteriores ao pedido e ao plano sujeitos, e com a constituição do título executivo judicial pela decisão judicial que conceder a recuperação judicial da **DRUCKLAGER**, ficam desde já facultado a todos os Credores a ele sujeitos a cancelarem os protestos efetuados, pelo fato de não mais existir dívida mercantil ou de serviços não-pagas, enquanto o plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido em seus termos aprovados.

3.11 Análise de Viabilidade da Proposta de Pagamento

A utilização do artifício da venda do imóvel em que a empresa atualmente ocupa para desempenhar suas atividades, aliada a destinação de parte de sua receita líquida nos períodos seguintes, detalhadamente descritos em seu plano de pagamentos, apontam para projeções que demonstram que a DRUCKLAGER tem plena condição de liquidar suas dívidas constantes no Plano de Recuperação proposto, honrar com os compromissos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, manter e ampliar a atividade comercial durante o período de recuperação e após ele, reverter de maneira significativa à atual situação em que se encontra tendo em vista os seguintes pontos:

- A *Geração de Caixa* em ambas as modalidades de origem durante esse período é plenamente suficiente para a liquidação das dívidas, bem como, para a manutenção das atividades comerciais com o pagamento pontual de seus novos compromissos a serem assumidos e os créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial;
- As ações de melhoria apresentadas nesse plano, das quais, parte já estão sendo implementadas, e principalmente, o comprometimento dos proprietários e da equipe de colaboradores com os objetivos traçados são fatores altamente positivos e que tendem a garantir o sucesso do plano apresentado;
- As projeções mercadológicas realizadas por órgãos vinculados ao segmento/atividade da DRUCKLAGER para os próximos anos indicam favorável e constante elevação na demanda.

4. Movimentação do ativo

Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a “*reorganização administrativa*”, medida que foi iniciada e encontra-se vigente.

A DRUCKLAGER, desde sua fundação, vem lutando pela sua consolidação e crescimento, num mercado onde atuam grandes concorrentes, bastante respeitados na economia nacional.

O alto dinamismo, a constante evolução, os melhores preços e atendimento qualificado sempre foram absolutamente indispensáveis para a sobrevivência das empresas deste segmento. Tal situação de livre e acirrada competição acabou, ao longo dos últimos anos, por promover uma seleção natural entre as empresas concorrentes.

A DRUCKLAGER sempre desfrutou de um sólido conceito no setor de automotivo, sempre atuando em parceria com seus fornecedores e clientes com a missão de aliar produtos de qualidade a prazos e condições favoráveis, sendo reconhecida por todos os seus parceiros por essas características.

Neste sentido, é inerente a qualquer empresa e especialmente para a DRUCKLAGER para manter sua competitividade - o que trará benefícios a todos os Credores - proceder à renovação constante de seus ativos existentes, a fim de manter sua infra-estrutura adequada à competitividade imposta pelo Mercado. Sendo assim, após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, a venda de quaisquer veículos, equipamentos e instalações da empresa ficam desde já autorizados pelos Credores, para que seja realizada esta renovação mencionada e necessária ao próprio negócio.

A modalidade de venda será a que melhor reflita os interesses da **DRUCKLAGER** e, portanto, de seus credores, sendo feita com a proteção da Lei 11.101/2005, ou seja, sem sucessão das obrigações do vendedor ao comprador.

Os recursos que porventura forem obtidos com as referidas vendas e que não forem utilizados para esta renovação serão destinados à recomposição do capital de giro da **DRUCKLAGER** com intuito de reduzir seu custo financeiro, os quais serão devidamente registrados em seus demonstrativos contábeis, sendo respectivamente disponibilizados aos seus credores.

5. Considerações Finais

O Plano de Recuperação Judicial proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005 - “Lei de Recuperação de Empresas”), garantindo os meios necessários para a recuperação econômico-financeira da **INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS DRUCKLAGER LTDA** *em Recuperação Judicial*.

Neste sentido foram apresentados diferentes meios para a Recuperação Judicial da **DRUCKLAGER** no Plano de Recuperação objeto deste documento.

Salienta-se ainda que o Plano de Recuperação apresentado demonstra a viabilidade econômico-financeira da empresa através de projeções de resultados, desde que as condições propostas para o pagamento aos credores sejam aceitas. Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a “reorganização administrativa”, medida que foi iniciada e encontra-se em implementação.

O Plano aprovado e homologado poderá ser alterado, em AGC convocada para essa finalidade, observado os critérios previstos nos artigos 45 e 58 da LRF, deduzidos os pagamentos porventura já realizados na forma deste Plano.

Será também permitido ao devedor, caso haja motivo relevante, convocar novas Assembleias Gerais de Credores.

As eventuais alterações ao Plano obrigarão todos os Credores Concursais, inclusive os dissidentes.

A **DRUCKLAGER** sempre desfrutou de um sólido conceito por ser referência no setor automobilístico, realizando a fabricação dos produtos utilizados nas melhores

marcas mundiais de veículos, com qualidade e com reconhecimento de seus clientes.

Assim, num mercado competitivo, dinâmico e muito difícil, a empresa vem conseguindo manter uma preciosa relação de fidelidade com importantes clientes, que hoje entendemos constituir seu maior patrimônio.

Destacamos também a relação com fornecedores, colaboradores e concorrentes, onde a lealdade e lisura de propósitos e atos os colocam em posição de destaque, e que reafirmam com certeza, o bom conceito e respeito de que gozam no meio em que atuam.

Portanto, com as projeções para os próximos anos favoráveis ao mercado onde a **DRUCKLAGER** atua, aliado ao grande *know-how* tecnológico, combinado ao conjunto de medidas ora proposto neste Plano de Recuperação, fica demonstrado à efetiva possibilidade da continuidade dos negócios com a manutenção e ampliação na geração de novos empregos, além do pagamento dos débitos vencidos.

6. Nota de Esclarecimento

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela empresa **OGATA ASSESSORIA EMPRESARIAL S/S LTDA** na elaboração deste Plano de Recuperação, deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela **DRUCKLAGER**.

Estas informações alimentaram o modelo de projeções financeiras da **OGATA**, 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 para a **DRUCKLAGER** e contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação, pois dependem parcialmente de fatores externos à gestão da empresa.

As projeções para o período compreendido em 8 (oito) anos foram realizadas com base em informações da própria empresa e das expectativas em relação ao comportamento de mercado, preços, estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo.

Assim, as mudanças na conjuntura econômica nacional bem como no comportamento das proposições consideradas refletirão nos resultados apresentados neste trabalho.

7. Conclusão

Este Plano de Recuperação Judicial, fundamentado no princípio da *pars conditio creditorum*, implica novação objetiva e real dos créditos contraídos anteriores ao pedido, e obrigam a **INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS DRUCKLAGER LTDA em Recuperação Judicial.**, e todos os Credores a ele sujeitos nos termos do artigo 59 da Lei 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas), do artigo 385 da Lei nº 10.406, de 10.01.2002 (Novo Código Civil) e artigo 584, inciso III, do caput da Lei 5.869/1973 (Código de Processo Civil).

A sentença concessiva da Recuperação Judicial constitui título executivo judicial, novando e substituindo todas as obrigações sujeitas à Recuperação Judicial, de forma que, enquanto cumpridos os termos do presente Plano, estarão desobrigados de responder pelos créditos originais seus avalistas, fiadores e coobrigados.

A **OGATA ASSESSORIA EMPRESARIAL S/S LTDA** que elaborou este Plano de Recuperação Judicial, acredita que o processo de reestruturação administrativa, operacional e financeira, bem como as correspondentes projeções econômico-financeiras detalhadas neste documento, desde que sejam implementadas e realizadas, possibilitará que a **DRUCKLAGER** mantenha-se como empresa viável e rentável.

Também acredita que os Credores terão maiores benefícios com a implementação deste Plano de Recuperação, uma vez que a proposta aqui detalhada não agrega risco adicional algum.

Campo Limpo Paulista, 30 de Maio de 2011.

OGATA ASSESSORIA EMPRESARIAL S/S LTDA

Anuente:

INDÚSTRIA E COMERCIO DE AUTOPEÇAS DRUCKLAGER LTDA *em Recuperação*

Judicial

C.N.P.J/MF nº 04.128.681/0001-29

8. Laudo de Avaliação de Bens Imobilizados Destinados a Venda