

957

**PROEN PROJETOS ENGENHARIA COMÉRCIO E  
MONTAGENS LTDA.**

Em Recuperação Judicial

**PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL  
(PRJ)**

Rio de Janeiro  
Agosto/2013

Página 1

## PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

SUMÁRIO		
<b>1.</b>	<b>CONSIDERAÇÕES INICIAIS</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
2.1	Breve Histórico	4
2.2	Estrutura e Função Social – Empregos e seus Reflexos	5
2.3	Principais Clientes	5
<b>3.</b>	<b>CENÁRIO ECONÔMICO DA EMPRESA</b>	<b>6</b>
3.1	Causas da Recuperação Judicial	7
3.2	Ações tomadas para reversão do quadro atual	8
<b>4.</b>	<b>PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL</b>	<b>9</b>
4.1	Introdução	9
4.1.1	Concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e vincendas	10
4.1.2	Possível Evento de Liquidez	11
4.1.3	Equalização de juros / encargos	11
4.1.4	Adequação de pagamentos	11
4.2	Do Plano de Reestruturação	11
4.3	Equilíbrio operacional da empresa	11
4.4	Laudo Econômico-Financeiro	12
4.4.1	Balancos patrimoniais e demonstrações de resultados	13
4.4.2	Análise dos balanços patrimoniais e demonstração de resultados	14
4.5	Viabilidade Econômica e Financeira	16
4.5.1	Premissas adotadas nas projeções	17
4.5.2	Projeções financeiras do Plano de Recuperação	17
4.5.3	Análise das projeções	21
<b>5.</b>	<b>PROPOSTA PARA PAGAMENTO DOS CREDORES</b>	<b>21</b>
5.1	Classe dos Credores Trabalhistas	22
5.2	Classe dos Credores com Garantia Real	22
5.3	Classe dos Credores Quirografários	22
5.3.1	Fornecedores	22
5.3.2	Financeiros	22
<b>6.</b>	<b>DISPOSIÇÕES FINAIS</b>	<b>23</b>
<b>ANEXO I – LAUDO ECONÔMICO - FINANCEIRO (INSTRUÍDO DA AVALIAÇÃO DE BENS E ATIVOS)</b>		



## 1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Em cumprimento às diretrizes descritas no artigo 53 da Lei 11.101, de 09 de fevereiro de 2005 (Nova Lei de Falências e Recuperação Judicial) foi elaborado o presente Plano de Recuperação Judicial (PRJ) que tem como objetivo analisar e projetar as condições econômicas e financeiras da empresa, a viabilidade de superação da crise pela qual atravessa, a consistência do plano de pagamento proposto aos credores e a capacidade de cumpri-lo em face da geração de recursos.

**PROEN PROJETOS ENGENHARIA COMÉRCIO E MONTAGENS LTDA.**, sociedade empresária com sede nesta cidade do Rio de Janeiro, na Avenida Paulo de Frontin nº 712 – Rio Comprido, inscrita no CNPJ/MF sob nº 32.330.003/0001-30, explora os seguintes ramos de atividades:

*“1. Serviços de engenharia; 2. Projetos e estudos de engenharia; 3. Consultoria a empresas; 4. Assistência técnica e manutenção de máquinas, aparelhos e equipamentos; 5. Locação de veículos com ou sem motorista; 6. Serviço com emprego de mão-de-obra; 7. Serviços de operação, supervisão, manutenção, preventiva e corretiva de sistema de ar condicionado central (centrífugas, chillers e fan coil's), individual, refresqueiras, bebedouros, câmaras frigoríficas e mortuárias, e outros, com fornecimento de peças e tratamento químico da água de condensação e gelada; 8. Serviços de operação, supervisão, manutenção preventiva e corretiva dos equipamentos e sistemas prediais; 9. Serviços de operação, supervisão, manutenção preventiva e corretiva do sistema elétrico de alta e baixa tensão; 10. Serviços de limpeza e higienização da rede de dutos de ar condicionado, incluindo a análise bacteriológica do ar e outros; 11. Serviços de operação, supervisão, manutenção preventiva e corretiva, limpeza conservação em áreas verdes e controle de pragas; 12. Tratamento de efluentes; 13. Instalação de estruturas metálicas; 14. Instalações industriais; 15. Instalações de sistemas de refrigeração e ventilação; 16. Instalações elétricas, hidráulicas e de gás; 17. Serviços de operação, supervisão, manutenção preventiva e corretiva de rede de dados telefonia; 18. Serviços de manutenção de sistemas e equipamentos de incêndio; 19. Participação no capital social de outras sociedades; 20. Aluguel de outras máquinas e equipamentos comerciais e industriais, sem operador; 21. Fabricação de máquinas e equipamentos para a prospecção e extração de petróleo, peças e acessórios.”*

As condições a que se propõe o PRJ estão descritas, detalhadamente, e atendem às exigências da Lei 11.101/2005, sendo que na demonstração da viabilidade econômica exposta no item 4.4, se observa a compatibilidade entre a proposta de pagamento aos credores e a geração de recursos da sociedade empresária Recuperanda.



O laudo econômico-financeiro apresentado no item 4.3 foi elaborado com base nas informações prestadas pela empresa e nos documentos entregues em juízo conforme o artigo 51 da Lei 11.101/2005.

O laudo de avaliação de bens e ativos diz respeito àqueles que compõem o ativo indicado no balanço levantado especificamente para o ingresso do pedido de Recuperação Judicial.

## 2. DA EMPRESA

### 2.1 Breve Histórico

Fundada em 1989, a Recuperanda é reconhecida no mercado brasileiro como empresa líder em inovação e valor agregado nas soluções desenvolvidas em sua área de atuação.

Desde então, a **Recuperanda** vem exercendo suas atividades, de forma contínua e ininterrupta, sempre investindo em novas tecnologias e estudos, tendo por objetivo a prestação de serviços de engenharia de manutenção de alta qualificação, para o fim de apoiar os seus clientes na condução de suas atividades, por meio da absorção de processos de suporte industriais e prediais, visando a melhoria da qualidade e aumento da rentabilidade de seus ativos pela utilização de melhores práticas e aplicação de modernas tecnologias.

Na busca por novas alternativas de crescimento, a **Recuperanda** iniciou, no ano de 2007, atividades no setor de petróleo e gás, capacitando-se como "*operador de campos terrestres*" para participação nos leilões de campos maduros de petróleo e gás promovidos pela ANP (**Agência Nacional do Petróleo**), destinados às pequenas e médias empresas petrolíferas (empresas independentes, sem qualquer ligação com a Petrobras).

Nesse desiderato, a **Recuperanda** adquiriu, nesse ano de 2007, o campo de Rio do Carmo, no Estado do Rio Grande do Norte, ainda em fase inicial de operação, após um longo período de testes de produção e adequação para o início da produção. Este campo possui uma produção diária de 1.500 m<sup>3</sup>.

A falta de equipamentos de perfuração no Brasil levou a **Recuperanda** iniciar um projeto de desenvolvimento de uma sonda de perfuração genuinamente nacional. O projeto contou com fornecedores nacionais, internacionais e desenvolvimento próprio de tecnologia.



O projeto da sonda de perfuração PROEN I contou com investimentos de construção no montante de R\$ 8 milhões, empregados no biênio 2007/2008, entrou em execução ainda em 2007, desde logo contando com um contrato de perfuração com a empresa Schlumberger Serviços de Petróleo Ltda., sendo certo que todo o projeto para a construção foi desenvolvido com recursos internos, com engenheiros e técnicos das áreas de engenharia e de projetos da **Recuperanda**.

Prova do reconhecimento de sua atuação no mercado, a **Recuperanda** foi certificada por normas internacionais de **Qualidade (ISO 9001)**, **Saúde e Segurança (ISO 14001)** e **Meio Ambiente (ISO 18001)**.

## 2.2 Estrutura e Função Social – Empregos Diretos e seus Reflexos

A **Recuperanda** já contou com, aproximadamente, cerca de 1.400 (hum mil e quatrocentos) funcionários diretos, distribuídos em diversas localidades no Brasil, onde possuía bases operacionais de atendimento aos seus clientes. Atualmente, por razões mercadológicas, redução de despesas e de mais restrita concentração das suas atividades, a **Recuperanda**, em seu estabelecimento principal no Rio de Janeiro e na filial de Mossoró, no Estado do Rio Grande do Norte, emprega **545 (quinhentos e quarenta e cinco) funcionários**, englobando engenheiros especializados e profissionais técnicos com alto grau de qualificação e experiência.

## 2.3 Principais Clientes

As empresas tomadoras dos serviços da **Recuperanda**, no propósito de otimizar seus recursos, melhorar sua rentabilidade e posicionamento competitivo, confiam-lhe os seus ativos para o desenvolvimento de soluções baseadas nas melhores práticas da indústria e aplicação de modernas tecnologias.

O serviço prestado pela **Recuperanda** implica em um modelo de negócio de relacionamento de longo prazo, celebrado mediante contratos de elevado valor anual, com poucos clientes, dentre eles a Petrobras e empresas de seu grupo - Transpetro e BR Distribuidora, bem como os Correios e o Inmetro.

As empresas tomadoras dos serviços da **Recuperanda**, no propósito de otimizar seus recursos, melhorar sua rentabilidade e posicionamento competitivo, confiam-lhe os seus ativos para o desenvolvimento de soluções baseadas nas melhores práticas da indústria e aplicação de



modernas tecnologias. Daí porque a **Recuperanda** é reconhecida, por clientes e funcionários, pela expressiva qualificação técnica e excelência na prestação de serviços.

### 3. CENÁRIO ECONÔMICO DA EMPRESA

O Setor de Petróleo e Gás mostra um novo ciclo econômico. Desde 1997, o setor de petróleo, aliado às descobertas do pré-sal com grandes reservas naturais, tem sido o ponto marcante da economia brasileira.

As descobertas brasileiras são tão relevantes que podem triplicar a produção nacional. Em estimativas conservadoras, as reservas poderão chegar a 35 bilhões de barris.

Com a perspectiva de aumento de produção, mais serviços especializados serão demandados, e neste contexto, as empresas do setor ganham força de maior participação no mercado. Em torno do tema, debates de especialistas do setor apresentam um panorama otimista de crescimento econômico alavancado pelo setor de petróleo e gás.

O setor de Petróleo e Gás da indústria brasileira cresce rapidamente. Sabendo disso, o caminho natural a ser seguido pelas grandes organizações da área é o desenvolvimento de tecnologias e a expansão do mercado. Este foi o tema do Debate FINEP, que aconteceu na quinta-feira, 21/03, no Espaço FINEP.

Sobre os investimentos em pesquisa e desenvolvimento no setor petrolífero, quem primeiro expôs o atual contexto foi o superintendente de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico da ANP (Agência Nacional do Petróleo), Elias Ramos de Souza. Ele apresentou as estratégias de ação da Agência em P&D e Inovação, trinca que considera fundamental. De acordo com Elias, existem alguns parâmetros e um traçado que norteia os planos de desenvolvimento da ANP para a exploração e produção de petróleo: a construção de infraestrutura laboratorial.

“O grande desafio da Inovação é a aprendizagem. Temos que ter o compromisso com a capacitação”, afirma ele, que defende o Programa de Recursos Humanos da empresa como essencial.

Elias Ramos assegurou ainda que os investimentos em tecnologia genuinamente brasileira para produtos e serviços são importantes, e que é papel dos órgãos de governo priorizar o crescimento interno. “O ponto de

vista do poder público é o de forçar a barra para alavancar o conteúdo local”, completou, com base na legislação que obriga as empresas do setor a investirem em tecnologia.

### 3.1 Causas da Recuperação Judicial

Não obstante as diversas razões e aspectos que levaram ao deferimento da Recuperação Judicial estejam devidamente expostos e detalhados na Inicial, cumpre destacar alguns dos principais fatores que desencadearam a crise econômico-financeira que atingiu a PROEN, a saber:

- (a) o principal modelo de negócio da empresa implica em um modelo de negócio de relacionamento de longo prazo, celebrado mediante contratos de elevado valor anual, com poucos clientes, dentre eles a Petrobras e empresas de seu grupo - Transpetro e BR Distribuidora, bem como os Correios e o Inmetro;
- (b) o retorno financeiro dos contratos celebrados com a Petrobrás e as empresas do seu grupo, em virtude de suas características técnicas, ocorre somente após alguns meses de execução, sendo necessário, portanto, para o fim de viabilizar as operações, a obtenção de empréstimo para capital de giro;
- (c) a Petrobrás disponibiliza aos seus contratados uma ferramenta denominada “*Portal Progredir*”, mediante a qual, em 18 de outubro de 2012, a Caixa Econômica Federal aprovou um crédito, para a **Recuperanda**, no valor de R\$ 4.000.000,00 (quatro milhões de reais), com trava bancária, relativamente ao contrato nº 2600.0076847.12.2. Em que pese a confirmação por parte da Caixa Econômica Federal de que tal empréstimo fora aprovado pelas instâncias e comitês internos competentes, o referido valor jamais foi disponibilizado à **Recuperanda**, cujo contrato dado em garantia permaneceu “*travado*” junto à Caixa Econômica Federal, o que a impediu de obter financiamento com outra instituição financeira, relativamente a essa operação;
- (d) o descompasso existente entre a sua necessidade de obtenção de capital de giro e o prazo de pagamento pela Petrobras dos serviços prestados, desencadeou um forte desequilíbrio econômico no fluxo de caixa da **Recuperanda**, acarretando o descumprimento de obrigações assumidas junto a terceiros;



(e) no curso do contrato nº 2700.0052105.09.2, celebrado com a Petrobras (Taquipe - Bahia), em razão de dissídios coletivos a **Recuperanda** foi obrigada a realizar reajustes salariais extraordinários, muito acima dos valores de reajuste aprovados pela Petrobras, o que provocou sensível desequilíbrio econômico-financeiro das condições originalmente acordadas;

(f) com destaque para a conduta da Caixa Econômica Federal no episódio envolvendo o contrato nº 2600.0076847.12.2 que a **Recuperanda** celebrou com a Petrobras – e que resultou na rescisão desse contrato – os prejuízos daí advindos abalaram, significativamente, a saúde financeira da **Recuperanda**, causando o início de um processo de progressivo endividamento.

Diante desses fatores e pressionada por um endividamento crescente, não restou à **Recuperanda** outra opção senão a de recorrer à Recuperação Judicial. Todavia e desde que equacionadas as condições de pagamento do seu passivo, a **Recuperanda**, pelo seu cabedal material e humano, bem como pela sua expertise na sua área de atuação, tem plena capacidade de superar essa momentânea crise de liquidez.

### 3.2 Ações tomadas para reversão do quadro atual

Contra a crise econômica e financeira enfrentada, a **Recuperanda** apresenta um indicador forte para retomar um quadro compatível com o virtuoso crescimento que é seu o reconhecimento, no mercado brasileiro, como líder em inovação e em valor agregado nas soluções apresentadas em sua área de atuação, dispondo de capacidade produtiva instalada capaz de redimensionar o problema da disfunção de suas operações e estabelecer uma meta compatível ao alcance de resultados que contribuirão para a reversão do quadro atual.

Diante do quadro econômico e financeiro adverso, na gestão da recuperação, estão focados os seguintes objetivos:

- redirecionar a estrutura operacional interna envolvendo as áreas de vendas de serviços, recursos financeiros, instalações e investimentos, no sentido de prestar serviços e desenvolver programas com autodefesa aos impactos internos de seus clientes;



- buscar maior eficiência operacional e financeira, ganho de escala, gerando vantagens competitivas centrada na estrutura de custos e na qualidade do atendimento ao mercado.
- proporcionar o equilíbrio dos custos operacionais, considerando a interligação de unidades produtivas e de complementaridade de suas operações;
- diversificar o *mix* dos serviços de vendidos, alinhar, principalmente, qualidade, preço e margem de contribuição compensatória;
- aprimorar o desenvolvimento de novas tecnologias e a capacitação de seus funcionários, priorizando a qualidade do atendimento ao cliente;
- compensar os impactos da mudança do cenário econômico e das políticas de controle da atividade com o aumento de receita e diversificação de sua clientela;
- compatibilizar o fluxo de caixa ao cumprimento das obrigações, redimensionado seus prazos e condições;
- buscar estabilidade econômica para o fim de viabilizar a expansão de vendas, assegurar o cumprimento das suas obrigações e garantir uma gestão mais acurada do crédito.

#### **4. PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

##### **4.1 INTRODUÇÃO**

O presente Plano de Recuperação Judicial (PRJ) tem por objetivo permitir, à PROEN PROJETOS ENGENHARIA COMÉRCIO E MONTAGENS LTDA., superar a atual situação de crise econômico-financeira, de modo a atender aos interesses de seus credores, garantir a continuidade de suas atividades e, assim, preservar a capacidade da PROEN, empresa de renome no mercado nacional de engenharia, especialmente na área de petróleo e gás, e manter a sua função social como geradora de empregos.

O PRJ ora apresentado, em conformidade com as disposições da Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005, notadamente de seu artigo 53, descreve de forma detalhada os meios de recuperação a serem utilizados e o planejamento estratégico de fortalecimento econômico da empresa, envolvendo, dentre outras medidas, forte corte de despesas, fomento de outros meios de receita, bem como abordagem mais afirmativa de divulgação da empresa e de seus serviços.

Ainda com o objetivo de demonstrar a viabilidade, nos termos do artigo 47 da LRF, de superação da situação de crise da empresa, sempre visando à preservação dos interesses da sociedade como um todo, o presente PRJ descreve as ações corretivas necessárias para o restabelecimento da capacidade econômica e da normalização do fluxo de caixa da empresa, as quais serão desenvolvidas com o pleno acompanhamento do Eminent Administrator Judicial e o apoio de todos aqueles sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial.

O PRJ tem alcance na reestruturação econômica e financeira da empresa, com objetivo de proteger a continuidade de suas atividades.

Para isso, foram definidos os seguintes meios para sua recuperação:

#### **4.1.1 Concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e vincendas**

A Recuperanda necessitará de 12 (doze) meses para pagamento dos credores da classe I (créditos trabalhistas), bem como de 96 (noventa e seis) meses (8 anos), com carência de 12 (doze) meses, para pagamento dos credores das classes II e III (créditos com garantia real e quirografários), tudo a contar da homologação do presente PRJ.

Será igualmente necessária a concessão de remissão no percentual de 65% (sessenta e cinco por cento) sobre a dívida dos credores da classe I e de 70% (setenta por cento) sobre a dívida dos credores das classes II e III, submetidos à Recuperação Judicial.

As parcelas mensais de cada credor são definidas, incidindo a percentagem que representam no total de credores, conforme demonstrado no item 5 deste PRJ.



#### **4.1.2 Possível Evento de Liquidez**

Prevê-se a alienação de uma Sonda, consubstanciada num sistema hidráulico de perfuração, mas na dependência de aprovação expressa do credor AgeRio - Agência de Fomento do Estado do Rio de Janeiro, titular de garantia real do referido bem, que terceiro fizesse mediante proposta a ser apresentada nos autos da Recuperação Judicial até à data da Assembléia de Credores, cujo produto seria utilizado para pagamento, à vista, do crédito do referido credor real, observando-se o percentual da remissão de 70 % (setenta por cento) prevista no precedente item 4.1.1, operando-se, mediante esse pagamento, a plena e total quitação do crédito do referido credor, AgeRio - Agência de Fomento do Estado do Rio de Janeiro.

O saldo do produto da alienação seria utilizado para o pagamento dos credores trabalhistas (classe I).

#### **4.1.3 Equalização de juros / encargos**

A equalização dos encargos financeiros no limite máximo de 6% (seis por cento) ao ano, é a taxa aplicada nos custos financeiros internos da empresa, sendo significativo e compatível para a sua recuperação.

#### **4.1.4 Adequação de pagamentos**

Otimização gradativa da capacidade de pagamentos em conformidade com a geração de receitas.

### **4.2 DO PLANO DE REESTRUTURAÇÃO**

Dentro dos princípios gerais do PRJ da Recuperanda estão considerados o aprimoramento de suas operações e comercialização de seus produtos e serviços, com aumento da participação atual no mercado; a otimização dos custos e preços de venda competitivos e o acompanhamento de Planejamento Estratégico, com objetivo de reestruturar o tamanho da empresa, compatibilizando-o com a realidade atual.

A missão que abarca a empresa é de um empreendimento que proporcione produtividade e lucratividade para honrar seus compromissos com os

fornecedores, credores, clientes, empregados e tributários, para manter-se comprometida com a geração de emprego e renda.

### **4.3 EQUILÍBRIO OPERACIONAL DA EMPRESA**

Reconhece a Administração que o seu perfil atual acarreta custos adicionais no processo operacional, sendo necessário aprimorar o *mix* dos seus produtos e serviços, objetivando ganhos de produtividade sem prejuízos para as suas áreas operacional, comercial e financeira.

Para isso, projeta as seguintes medidas:

- 1 – buscar melhoria nas relações contratuais de serviços flexibilizando, quando possível, em suas cláusulas, negociações com variações de preços e custos que evitem desequilíbrio de risco em suas operações;
- 2 – homologar venda de serviços direcionada aos grandes compradores, evitando lotes de serviços de baixa margem de preço;
- 3 – obter melhor controle de custo de *overhead*, considerando a retomada longa e gradativa das metas anteriores dimensionadas pelo fato de administrar o custo de possível ociosidade da capacidade produtiva;
- 4 – reduzir as despesas administrativas e comerciais da empresa, simplificando os processos pela redução de operações afins e superpostas;
- 5 – reduzir o passivo financeiro sobre o fluxo de caixa da empresa;
- 6 – renegociar os créditos não sujeitos à Recuperação Judicial, adequando-os ao fluxo de caixa da empresa.

### **4.4 LAUDO DE ECONÔMICO-FINANCEIRO**

#### **4.4.1 Balanços Patrimoniais e Demonstração de Resultados**

A seguir os balanços patrimoniais e demonstração de resultados dos anos de 2009, 2010, 2011, 2012 e 2013, consolidados conjuntamente com a análise vertical das contas, para verificar o comportamento dos valores



apresentados e identificar possíveis distorções que merecem análise específica em determinados períodos.

PROEN

Em R\$ mil

	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>										
<b>ATIVO</b>	<b>23.837</b>	<b>100,00%</b>	<b>24.226</b>	<b>100,00%</b>	<b>34.811</b>	<b>100,00%</b>	<b>47.866</b>	<b>100,00%</b>	<b>43.737</b>	<b>100,00%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>15.089</b>	<b>63,30%</b>	<b>15.029</b>	<b>62,04%</b>	<b>28.142</b>	<b>80,84%</b>	<b>33.945</b>	<b>70,92%</b>	<b>28.575</b>	<b>65,33%</b>
Caixa e equivalentes de Caixa	116	0,49%	994	4,10%	6.179	17,73%	3.165	6,61%	373	0,85%
Contas a receber de clientes	3.210	13,47%	2.989	12,34%	3.407	9,79%	1.468	3,07%	1.322	3,02%
Estoques	204	0,85%	204	0,84%	4.373	12,56%	4.917	10,27%	4.917	11,24%
Adiantamento fornecedores	5.048	21,18%	4.603	19,00%	5.434	15,61%	5.678	11,86%	2.234	5,11%
Impostos e Contrib. Recuperar	137	0,58%	344	1,42%	2.000	5,73%	8.601	17,97%	7.724	17,66%
Outros créditos	6.124	25,69%	5.268	21,75%	4.821	13,85%	6.257	13,07%	917	2,10%
Despesa exercicio seguinte	249	1,05%	627	2,59%	1.928	5,54%	3.859	8,06%	11.089	25,35%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>8.748</b>	<b>36,70%</b>	<b>9.197</b>	<b>37,96%</b>	<b>6.669</b>	<b>19,16%</b>	<b>13.921</b>	<b>29,08%</b>	<b>15.162</b>	<b>34,67%</b>
Realizável a Longo Prazo	4.587	19,24%	4.659	19,23%	4.762	13,68%	4.594	9,60%	5.633	12,88%
Créditos a receber	4.587	19,24%	4.659	19,23%	4.762	13,68%	4.594	9,60%	5.633	12,88%
Permanente	4.161	17,46%	4.539	18,73%	1.906	5,48%	9.327	19,49%	9.529	21,79%
Investimentos	3.254	13,65%	3.386	13,98%	286	0,82%	3.573	7,46%	3.573	8,17%
Imobilizado Tangível Líquido	790	3,31%	1.074	4,43%	1.446	4,15%	5.612	11,72%	5.956	13,62%
Imobilizado Intangível Líquido	118	0,49%	79	0,32%	174	0,50%	142	0,30%	-	0,00%
<b>PASSIVO</b>	<b>23.837</b>	<b>100,00%</b>	<b>24.226</b>	<b>100,00%</b>	<b>34.811</b>	<b>100,00%</b>	<b>47.866</b>	<b>100,00%</b>	<b>43.737</b>	<b>100,00%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>7.689</b>	<b>32,26%</b>	<b>12.969</b>	<b>53,53%</b>	<b>26.252</b>	<b>75,41%</b>	<b>41.376</b>	<b>86,44%</b>	<b>47.228</b>	<b>107,98%</b>
Fornecedores	1.536	6,45%	1.876	7,74%	3.529	10,14%	6.725	14,05%	3.044	6,96%
Salários e encargos sociais	809	3,39%	735	3,03%	4.617	13,26%	8.738	18,26%	4.556	10,42%
Impostos e contr. a recolher	1.611	6,76%	3.871	15,98%	5.004	14,38%	10.918	22,81%	10.883	24,88%
Provisões férias e dec. terç. salários	78	0,33%	965	3,98%	1.782	5,12%	5.431	11,35%	12.313	28,15%
Empréstimos e Financiamentos	3.643	15,28%	3.620	14,94%	7.694	22,10%	5.326	11,13%	13.841	31,64%
Outras Contas a Pagar	11	0,05%	1.903	7,85%	3.625	10,41%	4.239	8,86%	2.592	5,93%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>11.574</b>	<b>48,55%</b>	<b>10.056</b>	<b>41,51%</b>	<b>6.420</b>	<b>18,44%</b>	<b>9.931</b>	<b>20,75%</b>	<b>9.046</b>	<b>20,68%</b>
Exigível a Longo Prazo	11.574	48,55%	10.056	41,51%	6.420	18,44%	9.931	20,75%	9.046	20,68%
Empréstimos e Financiamentos	8.112	34,03%	6.608	27,28%	6.202	17,82%	6.000	12,53%	4.516	10,33%
Parcelamento de Impostos e Contribuições	3.462	14,52%	3.448	14,23%	218	0,63%	3.931	8,21%	3.022	6,91%
Outros créditos	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	1.507	3,44%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>4.574</b>	<b>19,19%</b>	<b>1.202</b>	<b>4,96%</b>	<b>2.139</b>	<b>6,15%</b>	<b>-3.441</b>	<b>-7,19%</b>	<b>-12.536</b>	<b>-28,66%</b>
Capital Social	6.500	27,27%	6.500	26,83%	12.864	36,95%	6.500	13,58%	6.500	14,86%
Lucros (Prej) Acumulados	-1.926	-8,08%	-5.298	-21,87%	-10.725	-30,81%	-9.941	-20,77%	-19.036	-43,52%

	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%
<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS</b>										
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>										
Prestações serviços	38.294	100,00%	48.826	100,00%	59.951	100,00%	90.224	100,00%	19.071	100,00%
<b>DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA</b>										
Impostos incidentes sobre vendas	4.873	12,73%	5.464	11,19%	6.855	11,44%	10.944	12,13%	2.535	13,29%
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>33.420</b>	<b>87,27%</b>	<b>43.361</b>	<b>88,81%</b>	<b>53.095</b>	<b>88,56%</b>	<b>79.280</b>	<b>87,87%</b>	<b>16.537</b>	<b>86,71%</b>
Custos dos Serviços Prestados	27.593	72,06%	35.760	73,24%	45.756	76,32%	65.210	72,28%	23.232	121,81%
<b>RESULTADO BRUTO</b>	<b>5.828</b>	<b>15,22%</b>	<b>7.601</b>	<b>15,57%</b>	<b>7.339</b>	<b>12,24%</b>	<b>14.070</b>	<b>15,59%</b>	<b>-6.695</b>	<b>-35,11%</b>
<b>DESPESAS (RECEITAS) OPERACIONAIS</b>	<b>6.607</b>	<b>17,25%</b>	<b>7.636</b>	<b>15,64%</b>	<b>9.626</b>	<b>16,06%</b>	<b>8.753</b>	<b>9,70%</b>	<b>1.443</b>	<b>7,56%</b>
Remuneração, encargos sociais e benefícios	2.838	7,41%	2.162	4,43%	2.389	3,99%	3.616	4,01%	466	2,44%
Serviços de terceiros	882	2,30%	684	1,40%	615	1,03%	585	0,65%	134	0,70%
Impostos, taxas e contribuições	118	0,31%	151	0,31%	196	0,33%	72	0,08%	15	0,08%
Despesa com depreciação	441	1,15%	513	1,05%	474	0,79%	182	0,20%	51	0,27%
Outras despesas operacionais	2.329	6,08%	4.126	8,45%	5.951	9,93%	4.298	4,76%	776	4,07%
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>-3.372</b>	<b>-8,81%</b>	<b>-3.194</b>	<b>-6,54%</b>	<b>-3.187</b>	<b>-5,32%</b>	<b>-3.922</b>	<b>-4,35%</b>	<b>-958</b>	<b>-5,02%</b>
Despesas financeiras	-3.473	-9,07%	-3.282	-6,72%	-3.516	-5,87%	-4.092	-4,54%	-958	-5,02%
Receitas financeiras	101	0,26%	88	0,18%	329	0,55%	171	0,19%	-	0,00%
<b>LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL</b>	<b>-4.151</b>	<b>-10,84%</b>	<b>-3.229</b>	<b>-6,61%</b>	<b>-5.473</b>	<b>-9,13%</b>	<b>1.395</b>	<b>1,55%</b>	<b>-9.095</b>	<b>-47,69%</b>
<b>RESULTADO NÃO OPERACIONAL</b>	<b>82</b>	<b>0,21%</b>	<b>50</b>	<b>0,10%</b>	<b>47</b>	<b>0,08%</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>
Resultado na alienação de bens	108	0,28%	8	0,02%	31	0,05%	-	0,00%	-	0,00%
Outros resultados não operacionais	-26	-0,07%	42	0,09%	16	0,03%	-	0,00%	-	0,00%
<b>LUCRO (PREJUÍZO) ANTES IMPOSTOS</b>	<b>-4.069</b>	<b>-10,78%</b>	<b>-3.179</b>	<b>-6,51%</b>	<b>-5.427</b>	<b>-9,05%</b>	<b>1.395</b>	<b>1,55%</b>	<b>-9.095</b>	<b>-47,69%</b>
<b>PROVISÃO DE IMPOSTOS</b>	<b>151</b>	<b>0,39%</b>	<b>194</b>	<b>0,40%</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>
Imposto de renda	119	0,31%	139	0,29%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Contribuição social s/lucro líquido	32	0,08%	54	0,11%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
<b>LUCRO OU PREJUÍZO DO EXERCÍCIO</b>	<b>-151</b>	<b>-0,39%</b>	<b>-3.373</b>	<b>-6,91%</b>	<b>-5.427</b>	<b>-9,05%</b>	<b>1.395</b>	<b>1,55%</b>	<b>-9.095</b>	<b>-47,69%</b>
<b>FATURAMENTO MÉDIO MÊS</b>	<b>3.191</b>		<b>4.069</b>		<b>4.996</b>		<b>7.519</b>		<b>1.589</b>	
<b>LUCRO LÍQUIDO MÉDIO MÊS</b>	<b>-13</b>		<b>-281</b>		<b>-452</b>		<b>116</b>		<b>-758</b>	

#### 4.4.2 Análise dos Patrimoniais e Demonstração de Resultados

Ao analisarmos a evolução da venda dos serviços podemos identificar um comportamento crescente, considerando o volume médio de R\$ 59.323 mil/ano, entre 2009 a 2012, mas sinalizando uma tendência de queda em 2013 em torno de 59,41%.



Em relação aos custos de vendas dos serviços, constata-se um comportamento crescente, a média dos custos no período é de R\$ 43.580 mil/ano, com tendência de alta em 2013 de 37,47%. Verifica-se a redução da margem bruta negativa de 35,11% significando péssima relação preço/custo, devido ao tipo de negócio concentrado custos fixos da estrutura operacional pesada.



Houve uma variação na elevação dos gastos administrativos de 9,10% em 2012, em torno da média, enquanto o custo do capital de terceiros apresenta uma variação crescente, em 2012, de 16,35%, vindo com alta utilização de capital de terceiros oneroso, em relação aos recursos decorrentes das operações da empresa.

A redução da capacidade de gerar recursos partiu da mudança estratégica da posição margem para a posição de retorno risco, com posição financiada na posição de recebíveis decorrente de contratos de longo prazo. Essa mudança estratégica conduziu à empresa tomadora de serviços para uma inviabilidade transitória de continuidade operacional que acarreta prejuízos na posição financeira e provoca um desequilíbrio nas contas patrimoniais seguindo de uma redução significativa na geração de caixa impactando sensivelmente no seu fluxo de caixa, a consequente descontinuidade, isso provocou uma elevação significativa no endividamento da empresa, determinando uma nova construção econômica e financeira para a empresa.



Esse endividamento, que tem tendência de alta, exigirá uma recomposição da estrutura da dívida, sendo urgente a equalização dessa obrigação, para que a empresa mantenha a continuidade de suas atividades.

*O endividamento da empresa alcança, em 2012, o percentual de 107,19%, considerado elevado para de negócio da empresa, sendo de natureza circunstanciada pela redução da capacidade patrimonial e financeira, mantida a custo elevado, com tendência de alta, em razão da redução da geração de recursos pela própria atividade, necessitando de capital de terceiro, o que causa eminente perigo na descontinuidade das atividades da empresa.*



Procedendo a análise dos números financeiros, os reflexos dos números da empresa estão demonstrados no seguinte quadro:

INDICADORES	2009	2010	2011	2012	2013
Liquidez Corrente	1,96	1,16	1,07	0,82	0,61
Endividamento	80,81%	95,04%	93,85%	107,19%	128,66%
Giro dos Ativos	1,40	1,79	1,53	1,66	0,38
Prazo Médio de Recebimentos	35	25	23	7	29
Ciclo Operacional	35	25	23	7	29
Prazo Médio dos Pagamentos	20	19	28	37	70
Ciclo Financeiro	15	6	5	30	41
Margem Líquida	-0,45%	-7,78%	-10,22%	1,76%	-55,00%
Retorno sobre PL	-2,85%	-272,90%	-243,44%	-42,31%	127,56%
Taxa Interna de Retorno	-0,63%	-13,92%	-15,59%	2,92%	-20,80%

No tipo de negócio da empresa, os ativos operacionais deveriam ter valorização adequada e necessária indicada pelo giro operacional que proporcionam. Essa deformação não ocorreu tanto pela retração de vendas, mas sim pela elevação do custo na posição estratégica dos investimentos de tratamento desses ativos, cujas perdas impactaram o sistema operacional prejudicando a retomada ao nível programado, levando a empresa ao elevado endividamento.

Esse aumento de endividamento tratado no curto prazo, a custo, é um sintoma negativo para qualquer empresa. Isto significa que a sua saúde financeira não está boa, fato este que pode ser verificado pelos indicadores de endividamento, determinando uma queda vertical da capacidade patrimonial e financeira.

Houve queda da atividade econômica da empresa, que é crescente, mas será recuperada por um processo de reestruturação operacional e financeira, sem o qual não haverá fluxo de caixa suficiente para manutenção da sua operacionalidade, o que obrigará a sua Administração a tomar mais empréstimos de terceiros, via mercado financeiro, assumindo com custo oneroso elevado, caracterizado pela sujeição a taxas elevadas e condições extremamente descompensadas.

Em todos os níveis de recursos, tanto para financiar a empresa, como para financiar as atividades, há elevação do passivo oneroso, contratado com elevadas taxas de juros por conta da elevação de riscos e garantias de riscos, que traz desajustes no fluxo de caixa, principalmente em um momento de crise de crédito no mercado.

Ao analisarmos os índices de endividamento e liquidez, bem como a necessidade de capital de giro, fica evidenciado que a melhor medida para superação da momentânea crise vivenciada pela Recuperanda é o pedido de Recuperação Judicial, permitindo o seu restabelecimento das condições de voltar a operar com garantia e segurança para honrar a pontualidade de suas obrigações com fornecedores e bancos.

#### **4.5 VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA**

Esse PRJ apresenta viabilidade por consolidar ações estratégicas nas áreas comerciais, operacionais, administrativa e financeira.

As ações propostas têm por objetivo dar condições à Recuperanda de continuar operando, através de maior diversificação e qualidade dos seus produtos e serviços oferecidos, manter o nível de qualificação de pessoal, passando pela redução dos custos e melhor qualificação dos gastos, com ajustes na área financeira, elevando o seu controle e permitindo, assim, a realização de um fluxo de caixa que venha a proporcionar geração de recursos para pagamento dos credores e conseguir respostas rápidas às mudanças da economia.



#### 4.5.1 Premissas adotadas nas projeções

O PRJ apresenta soluções para o equacionamento do passivo financeiro da Recuperanda sem afetar a continuidade de suas atividades.

Para alcançar a viabilidade foram adotadas as seguintes premissas:

- projeção das receitas da empresa compatível com a realização dos negócios atuais e com as adequações de crescimento anuais e geração de recursos para pagamentos dos credores do PRJ e continuidade de suas operações;
- remissão de 65% (sessenta e cinco por cento) dos créditos da classe I, e de 70% (setenta por cento) dos créditos das classes II e III, submetidos à Recuperação Judicial.
- pagamento do saldo remanescente de 35% (trinta e cinco por cento) da classe I, nos 12 meses subsequente à aprovação do Plano, e aos demais credores das classes II e III, no período de 8 (oito) anos, após 12 (doze) meses da aprovação do Plano de Recuperação;
- compatibilização do fluxo de caixa com a continuidade da empresa.

As projeções mostram viabilidade de execução do PRJ, com condição de reversão do quadro atual.

#### 4.5.2 Projeções financeiras do Plano de Recuperação

Conforme as projeções de receita/faturamento e custos, foi traçado um cenário mais provável de resultados, tendo também por base a mudança estratégica da direção da empresa na guia da venda de serviços pela diversificação da clientela em contratos com prazo de retorno compatível com sua estrutura atual.

A previsão do comportamento da receita e do faturamento, demonstrado no quadro adiante, será o resultado das implementações das ações estratégicas a serem tomadas, ditadas no item 4.3, tendo no seu escopo a recomposição de equilíbrio econômico e financeiro proposta no PRJ.

A quantificação do crescimento receita/faturamento tem como fundamento as ações a serem implementadas, que buscam por melhor adequação da utilização da capacidade operacional instalada, visando o aumento do nível

da oferta e diversificação de clientes e produtos, bem como o atingimento de metas compatíveis, demonstrando um comportamento que garanta o cumprimento do PRJ, conforme gráfico seguinte:

Receita/Faturamento projetada – em R\$ / mil



As demonstrações de resultados na forma de fluxo de caixa foram projetadas com posições mês a mês, seguindo adiante a consolidação anual no período do Plano de Recuperação.

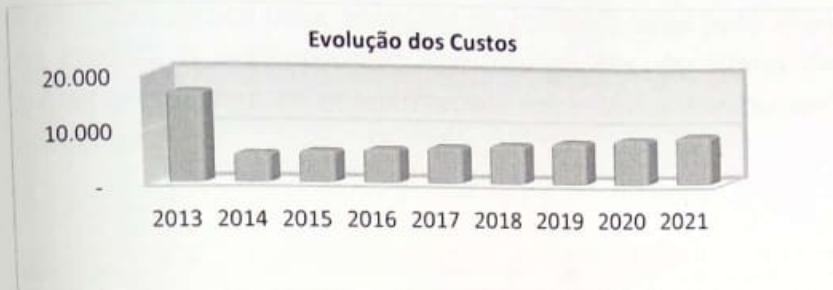
**a) Demonstração de Resultado Consolidado da empresa**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ano	12	24	36	48	60	72	84	96	108	112
Mês										
PROEN	24.373	8.060	8.647	9.278	9.954	10.680	11.458	12.293	13.190	4.717
<b>RECEITA DE VENDAS DE SERVIÇOS</b>	<b>24.373</b>	<b>8.060</b>	<b>8.647</b>	<b>9.278</b>	<b>9.984</b>	<b>10.680</b>	<b>11.458</b>	<b>12.293</b>	<b>13.190</b>	<b>4.717</b>
<b>RECEITA BRUTA DE VENDAS DE SERVIÇOS</b>										
(-) IMPOSTOS INCIDENTES S/VENDAS	- 2.108	- 697	- 748	- 803	- 861	- 924	- 991	- 1.063	- 1.141	- 408
<b>RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS DE SERVIÇOS</b>	<b>22.265</b>	<b>7.362</b>	<b>7.899</b>	<b>8.475</b>	<b>9.093</b>	<b>9.756</b>	<b>10.467</b>	<b>11.230</b>	<b>12.049</b>	<b>4.309</b>
(-) CUSTO VENDA DE SERVIÇOS	- 16.696	- 5.521	- 5.923	- 6.368	- 6.818	- 7.315	- 7.849	- 8.421	- 9.035	- 3.231
Custo dos Serviços Vendidos	- 16.696	- 5.521	- 5.923	- 6.355	- 6.818	- 7.315	- 7.849	- 8.421	- 9.035	- 3.231
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>5.669</b>	<b>1.842</b>	<b>1.976</b>	<b>2.120</b>	<b>2.274</b>	<b>2.440</b>	<b>2.618</b>	<b>2.809</b>	<b>3.014</b>	<b>1.078</b>
% Fat. Líquido	25,01%	25,01%	25,01%	25,01%	25,01%	25,01%	25,01%	25,01%	25,01%	25,01%
<b>DESPESAS E RECEITAS</b>	<b>2.269</b>	<b>760</b>	<b>808</b>	<b>864</b>	<b>927</b>	<b>994</b>	<b>1.067</b>	<b>1.148</b>	<b>1.228</b>	<b>439</b>
Remuneração, encargos e benefícios	1.085	359	385	413	443	475	510	547	587	210
Serviços de terceiros	295	98	105	112	120	129	139	149	160	57
Impostos, taxas e contribuições	76	25	27	29	31	33	36	38	41	15
Despesa com depreciação	168	56	60	64	68	74	79	83	88	33
Outras despesas operacionais	646	214	229	245	264	283	304	326	350	129
<b>EBITDA</b>	<b>3.300</b>	<b>1.081</b>	<b>1.171</b>	<b>1.286</b>	<b>1.348</b>	<b>1.446</b>	<b>1.551</b>	<b>1.688</b>	<b>1.788</b>	<b>639</b>
% Fat. Líquido	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%
(-) DEPRECIAÇÃO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>EBIT</b>	<b>3.300</b>	<b>1.081</b>	<b>1.171</b>	<b>1.286</b>	<b>1.348</b>	<b>1.446</b>	<b>1.551</b>	<b>1.688</b>	<b>1.788</b>	<b>639</b>
% Fat. Líquido	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%	14,82%
(+/-) RESULTADO FINANCEIRO	- 2.876	- 410	- 388	- 322	- 272	- 218	- 188	- 108	- 49	-
% Fat. Líquido	-12,91%	-5,57%	-4,83%	-3,80%	-2,99%	-2,20%	-1,49%	-0,94%	-0,41%	0,00%
Despesa (Receita) Financeira	2.876	410	388	322	272	218	188	108	49	-
Receitas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>LAIR</b>	<b>424</b>	<b>671</b>	<b>783</b>	<b>964</b>	<b>1.076</b>	<b>1.228</b>	<b>1.363</b>	<b>1.580</b>	<b>1.737</b>	<b>639</b>
% Fat. Líquido	1,91%	9,25%	10,19%	11,52%	11,83%	12,62%	13,34%	13,99%	14,41%	14,82%
(-) IMPOSTOS	- 8	- 41	- 48	- 56	- 65	- 74	- 84	- 94	- 104	- 38
<b>IMPOSTO DE RENDA</b>	<b>144</b>	<b>102</b>	<b>121</b>	<b>140</b>	<b>161</b>	<b>185</b>	<b>209</b>	<b>234</b>	<b>261</b>	<b>95</b>
I.R.	50	61	72	84	97	111	128	140	158	57
Adicional I.R.	66	61	72	84	97	111	128	140	158	57
C.B.L.L.	66	61	72	84	97	111	128	140	158	57
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>417</b>	<b>630</b>	<b>787</b>	<b>978</b>	<b>1.011</b>	<b>1.187</b>	<b>1.312</b>	<b>1.488</b>	<b>1.633</b>	<b>601</b>
% Fat. Líquido	1,87%	8,70%	9,58%	10,35%	11,12%	11,80%	12,54%	13,05%	13,55%	13,94%

Os custos de vendas estarão compatibilizados com o volume de vendas de serviços fundado no ponto de equilíbrio com a melhor adequação, graficamente assim demonstrada:



**Custo de Vendas projetado – em R\$ / mil**



O EBITDA, indicador que mostra o desempenho operacional da empresa, no período projetado, apresenta um crescimento estabilizado de 14,82%, que ajustado às despesas não recorrentes, atinge um resultado médio de R\$ 1.525 mil/ano, o que demonstra a capacidade da empresa de gerar caixa.

O lucro líquido, indicador financeiro, reflete o desempenho levando em conta todos os fatores sem a afetação de novas captações financeiras, demonstrando um resultado positivo médio de R\$ 987 mil/ano, o que repercute positivamente no fluxo de caixa da Recuperação Judicial.

**b) Fluxo de Caixa da Recuperação**

Ano	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Mês	12	24	36	48	60	72	84	96	108	112	
<b>FLUXO DE CAIXA</b>											
<b>ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>											
Lucro (Prejuízo) do exercício	245	518	612	710	817	936	1.061	1.185	1.320	483	
Ajustes para reconciliar o resultado e o caixa líquido aplicado nas atividades operacionais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Depreciações e amortizações	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Provisão para contingências trabalhistas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Provisão para impostos diferidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Variações nos ativos e passivos operacionais</b>	-	247	- 292	- 1.453	1.354	- 399	585	397	- 19	- 652	47
(Aumento) redução de contas a receber	647	424	3	868	97	463	567	299	127	66	
(Aumento) redução de estoques	1.792	624	443	846	247	386	352	106	162	56	
(Aumento) redução de adiantamento fornecedores	2.006	756	462	899	102	988	857	342	133	91	
(Aumento) redução de impostos e contrib. recuperar	1.172	- 925	- 215	- 57	655	- 305	2.307	-	-	-	
(Aumento) redução de outros créditos	- 7.287	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
(Aumento) redução de despesa exerc seguinte	- 4.596	511	- 398	- 115	- 396	- 119	- 563	- 150	- 9	- 35	
(Aumento) redução de fornecedores	- 1.672	1.662	1.130	- 1.345	- 185	- 1.218	- 3.053	584	- 501	- 377	
(Aumento) redução de salários e benefícios a pagar	- 1.562	- 1.490	64	- 2.201	- 129	- 733	- 1.125	- 839	368	133	
(Aumento) redução de impostos e contrib. Recolher	- 3.665	- 264	- 142	- 77	- 42	- 49	-	-	-	-	
(Aumento) redução de outras contas a pagar	- 197	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
(Aumento) redução de parc. de impostos e contrib	- 7.978	- 1.532	- 665	- 772	- 889	- 1.017	- 891	- 870	- 986	- 356	
(Aumento) redução de outras obrigações	- 5.386	- 8	- 159	- 110	- 121	- 85	- 91	- 273	- 64	- 79	
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>											
<b>Atividades de investimentos</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Aquisições de investimentos	-	351	-	-	-	-	-	-	-	-	
Aplicação do imobilizado tangível líquido	- 351	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Caixa líquido usado nas atividades de investimentos</b>	-	351	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS</b>											
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>	4.314	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Empréstimos e financiamentos circulante	- 1.355	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Empréstimos e financiamentos não circulante	2.969	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Caixa líquido gerado nas atividades de financiamentos</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Aumento (redução) do caixa e equivalentes de caixa</b>	- 2.777	- 8	- 159	- 110	- 121	- 85	- 91	- 273	- 64	- 79	
<b>Demonstração do aumento (redução) do caixa e equivalentes do caixa</b>	388	379	220	331	210	125	34	307	253	201	
No final do exercício	3.165	388	379	220	331	210	125	34	307	253	
No início do exercício	- 2.777	- 8	- 159	- 110	- 121	- 85	- 91	- 273	- 64	- 62	
<b>Aumento (redução) do caixa e equivalente de caixa</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

0976

A geração de caixa, sinalizado no indicador EBITDA, demonstra a evolução dos recursos financeiros no caixa da empresa, fluxo de caixa livre, que oferece uma margem de compensação para situações de restrição de crédito, e cumprimento das obrigações do Plano de Recuperação e outras obrigações de investimentos necessárias à continuidade da atividade operacional.

Ano	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mês	12	24	36	48	60	72	84	96	108	112
<b>FLUXO DE CAIXA - PLANO RECUPERAÇÃO</b>										
<b>GERAÇÃO DE CAIXA EBITDA</b>	<b>3.300</b>	<b>1.091</b>	<b>1.171</b>	<b>1.256</b>	<b>1.348</b>	<b>1.446</b>	<b>1.551</b>	<b>1.665</b>	<b>1.786</b>	<b>639</b>
(-) IMPOSTO RENDA E CSSL	- 8	- 41	- 48	- 56	- 65	- 74	- 84	- 94	- 104	- 38
(-) PAGAMENTO OBRIGAÇÕES DO PLANO	- 3.806	- 994	- 1.055	- 1.120	- 1.189	- 1.262	- 941	- 999	- 1.061	-
<b>GERAÇÃO DE CAIXA</b>	<b>- 513</b>	<b>67</b>	<b>68</b>	<b>80</b>	<b>94</b>	<b>110</b>	<b>526</b>	<b>572</b>	<b>621</b>	<b>601</b>
<b>CAIXA LÍQUIDO ACUMULADO</b>	<b>- 513</b>	<b>- 457</b>	<b>- 389</b>	<b>- 308</b>	<b>- 214</b>	<b>- 104</b>	<b>422</b>	<b>994</b>	<b>1.615</b>	<b>2.215</b>

### c) Balanço Financeiro da Recuperação

Os números do resultado demonstram que os recursos produzidos pela empresa proporcionarão a sua recuperação patrimonial e financeira, revertendo o quadro atual, como demonstrado no quadro seguinte:

Ano	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mês	12	24	36	48	60	72	84	96	108	112
<b>ATIVO</b>	<b>47.356</b>	<b>46.761</b>	<b>47.362</b>	<b>43.562</b>	<b>42.739</b>	<b>40.537</b>	<b>35.966</b>	<b>35.876</b>	<b>36.068</b>	<b>35.916</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>32.058</b>	<b>30.328</b>	<b>30.847</b>	<b>26.189</b>	<b>26.109</b>	<b>23.025</b>	<b>19.967</b>	<b>19.216</b>	<b>20.076</b>	<b>19.668</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	388	379	220	331	210	125	34	307	253	174
Contas e Receber de Clientes	1.715	2.007	3.460	2.106	2.505	1.920	1.523	1.542	2.193	2.147
Estoques	4.269	3.845	3.842	2.974	2.877	2.414	1.847	1.548	1.674	1.609
Adiantamento Fornecedores	3.886	3.262	2.819	1.973	1.726	1.340	988	882	720	664
Impostos e Contrib. Recuperar	6.595	5.839	5.377	4.477	4.375	3.386	2.530	2.188	2.320	2.229
Outros Créditos	4.059	3.849	3.982	3.182	3.270	2.693	1.898	1.604	1.769	1.699
Despesa Exercício Seguinte	11.146	11.146	11.146	11.146	11.146	11.146	11.146	11.146	11.146	11.146
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>15.299</b>	<b>16.434</b>	<b>16.515</b>	<b>17.373</b>	<b>16.630</b>	<b>17.512</b>	<b>16.000</b>	<b>16.660</b>	<b>15.992</b>	<b>16.248</b>
Realizável a Longo Prazo	5.621	6.756	6.838	7.695	6.952	7.834	6.322	6.982	6.314	6.570
Créditos a Receber	5.621	6.756	6.838	7.695	6.952	7.834	6.322	6.982	6.314	6.570
Permanente	9.678	9.678	9.678	9.678	9.678	9.678	9.678	9.678	9.678	9.678
Investimentos	3.573	3.573	3.573	3.573	3.573	3.573	3.573	3.573	3.573	3.573
Imobilizado Tangível Líquido	6.105	6.105	6.105	6.105	6.105	6.105	6.105	6.105	6.105	6.105
<b>PASSIVO</b>	<b>47.356</b>	<b>46.761</b>	<b>47.362</b>	<b>43.562</b>	<b>42.739</b>	<b>40.537</b>	<b>35.966</b>	<b>35.876</b>	<b>36.068</b>	<b>35.916</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>34.196</b>	<b>34.615</b>	<b>35.269</b>	<b>31.531</b>	<b>30.778</b>	<b>28.658</b>	<b>23.917</b>	<b>23.512</b>	<b>23.370</b>	<b>23.091</b>
Fornecedores	2.128	2.639	2.241	2.127	1.730	1.611	1.048	898	889	854
Salários e Resc. Pagar	12.498	14.159	15.289	13.944	13.759	12.540	9.487	10.072	9.570	9.193
Impostos e Contr. a Recolher	9.356	7.866	7.931	5.730	5.601	4.867	3.742	2.903	3.271	3.404
Empréstimos e Financiamentos	9.640	9.640	9.640	9.640	9.640	9.640	9.640	9.640	9.640	9.640
Outras Contas a Pagar	574	310	168	91	49	-	-	-	-	-
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>16.357</b>	<b>14.825</b>	<b>14.160</b>	<b>13.389</b>	<b>12.500</b>	<b>11.482</b>	<b>10.592</b>	<b>9.722</b>	<b>8.736</b>	<b>8.379</b>
Exigível a Longo Prazo	16.357	14.825	14.160	13.389	12.500	11.482	10.592	9.722	8.736	8.379
Empréstimos e Financiamentos	4.645	4.645	4.645	4.645	4.645	4.645	4.645	4.645	4.645	4.645
Parcelamento de Impostos e Contribi	3.734	3.734	3.734	3.734	3.734	3.734	3.734	3.734	3.734	3.734
Obrigações PRJ	7.978	6.446	5.781	5.009	4.120	3.103	2.212	1.342	356	0
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>(3.196)</b>	<b>(2.679)</b>	<b>(2.067)</b>	<b>(1.357)</b>	<b>(540)</b>	<b>396</b>	<b>1.457</b>	<b>2.642</b>	<b>3.962</b>	<b>4.446</b>
Capital Social	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500
Lucros ou Prej. Acumulados	- 9.696	- 9.179	- 8.567	- 7.857	- 7.040	- 6.104	- 5.043	- 3.858	- 2.538	- 2.054

Os números do balanço patrimonial demonstram uma situação econômico-financeira estabilizada, sem afetar o cumprimento das obrigações do Plano de Recuperação.

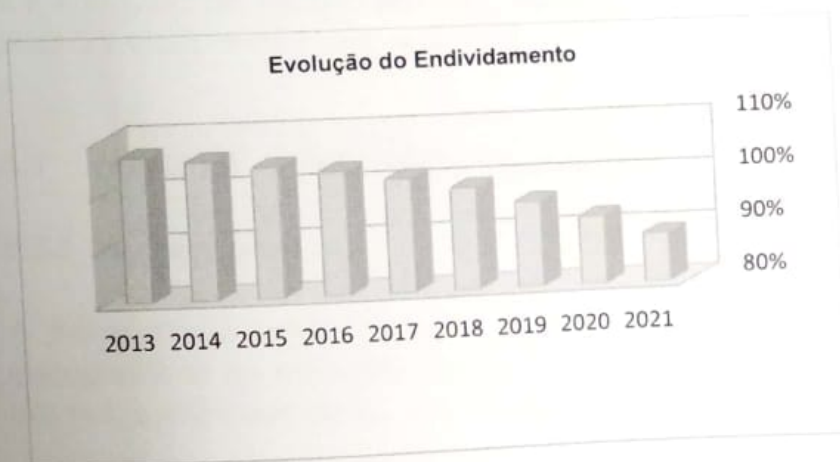


### 4.5.3 Análise das projeções

As análises dos índices de liquidez e endividamento, bem como a necessidade de capital de giro, formados com base nas projeções dos balanços patrimoniais acima, indicam a reversão do quadro 4.4.1, ficando claro e evidenciado que a recuperação da empresa é viável.

Ano	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mês	12	24	36	48	60	72	84	96	108	112
<b>INDICADORES</b>										
Liquidez Corrente	0,94	0,88	0,87	0,83	0,85	0,80	0,83	0,82	0,86	0,85
Endividamento	106,75%	105,73%	104,36%	103,12%	101,26%	99,02%	95,95%	92,63%	89,01%	87,62%
Giro dos Ativos	0,47	0,16	0,17	0,19	0,21	0,24	0,29	0,31	0,33	0,12
Prazo Médio de Recebimentos	28	98	158	89	99	71	52	49	66	179
Ciclo Operacional	28	98	158	89	99	71	52	49	66	179
Prazo Médio dos Pagamentos	46	172	136	120	91	79	48	38	35	95
Ciclo Financeiro	18	74	21	31	8	8	4	11	30	84
Margem Líquida	1,87%	8,70%	9,58%	10,36%	11,12%	11,86%	12,54%	13,05%	13,55%	13,94%
Retorno sobre PL	-14,93%	-32,60%	-46,20%	-75,05%	-199,47%	280,32%	-11,64%	-12,50%	-13,14%	-13,80%
Taxa Interna de Retorno	0,88%	1,37%	1,60%	2,02%	2,37%	2,85%	3,65%	4,09%	4,53%	1,67%

Na proposta da empresa, verifica-se a mudança da situação adversa, tendo no seu conjunto a redução do índice de endividamento, graficamente demonstrado a seguir.



A estrutura operacional adotada pela empresa concentra um nível de créditos que aumenta o giro dos ativos, compatibilizando uma margem líquida suficiente para o pagamento das obrigações do Plano de Recuperação.

## 5 PROPOSTA PARA PAGAMENTO DOS CREDORES

O PRJ propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e submetidas à Recuperação Judicial, conforme prevê o art. 50, I, da Lei 11.101/2005.

Até a conclusão deste trabalho o valor total de créditos sujeitos à Recuperação Judicial é de R\$ 32.144.169,46 (trinta e dois milhões, cento e quarenta e quatro mil, cento e sessenta e nove reais e quarenta e seis centavos) para a data da impetração do pedido de Recuperação Judicial, distribuídos nas classes de credores trabalhistas, credores com garantia real e credores quirografários.

### **5.1 Classe I - Credores Trabalhistas**

A Recuperanda possui passivo trabalhista no montante líquido de R\$ 10.578.033,65 (dez milhões, quinhentos e setenta e oito mil, trinta e três reais e sessenta e cinco centavos).

### **5.2 Classe II – Credores com Garantia Real**

A Recuperanda possui passivo com garantia real no montante líquido de R\$ 4.515.985,06 (quatro milhões, quinhentos e quinze mil, novecentos e oitenta e cinco reais e seis centavos)

### **5.3 Classe III - Credores Quirografários**

#### **5.3.1 Fornecedores**

A Recuperanda possui passivo relativo aos contratos com fornecedores quirografários no montante de R\$ 3.043.500,24 (três milhões, quarenta e três mil, quinhentos reais e vinte e quatro centavos).

#### **5.3.2 Financeiros**

A Recuperanda possui passivo relativo aos contratos financeiros quirografários no montante de R\$ 14.006.650,51 (quatorze milhões, seis mil, seiscentos e cinquenta reais e cinquenta e um centavos).

Para os credores das classes descritas nos incisos do art. 41 da Lei 11.101/2005, o Plano de Recuperação propõe o pagamento nas seguintes condições:

- a) remissão de 65% da dívida dos credores da classe I e de 70% da dívida dos credores das classes II e III, levando-se em consideração os valores dos créditos à data de 20/05/2013:



Classe	Credor	Crédito Atualizado	Remissão	Pagamento Proposto
I	Trabalhistas	10.578.033,65	65%	3.702.311,78
II	Banco com crédito com garantia real	4.515.985,06	70%	1.354.795,52
III	Fornecedores com créditos quirografários	3.043.500,24	70%	913.050,07
III	Bancos com créditos quirografários	14.006.650,51	70%	4.201.995,15

- b) liberação dos avais prestados pelos sócios da Recuperanda nos contratos, desde que não haja expressa recusa pelos credores interessados;
- c) pagamento dos credores trabalhistas (classe I) nos 12 (doze) meses subsequentes à homologação do PRJ
- d) pagamento dos credores com garantia real (classe II) e quirografários (classe III) em 8 (oito) anos, após o período de 12 (doze) meses de carência, também a contar da data da homologação do PRJ.

Assim sendo, o PRJ ora apresentado prevê o seguinte cronograma pagamentos aos credores:

Período de Pagamento	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Credores Classe I	30,6%	-	-	-	-	-	-	-	-	30,6%
Credores Classe II	-	2,4%	2,5%	2,7%	2,8%	3,0%	-	-	-	13,4%
Credores Classe III	-	5,6%	6,0%	6,3%	6,7%	7,1%	7,6%	8,1%	8,6%	56,0%

## 6. DISPOSIÇÕES FINAIS

A Recuperanda submete este Plano de Recuperação nos moldes dos artigos 50 e 53 da Lei 11.101/2005, objetivando a sua aprovação pelos credores e posterior homologação por este MM. Juízo.

Rio de Janeiro, 22 de agosto de 2013.

   
**PROEN PROJETOS ENGENHARIA COMÉRCIO E MONTAGENS LTDA.**