

I
106.0000
4/10-0

**EXMO(A). SR(A). DR(A). JUIZ(A) DE DIREITO DA
COMARCA DE SAPUCAIA DO SUL - RS.**

**FÓRUM
DE SAPUCAIA DO SUL - RS**
25 JAN. 2006
**RECEBIDO
PARA DISTRIBUIÇÃO**

RECUPERAÇÃO JUDICIAL

RECRUSUL S/A, estabelecida na Av. Luiz Pasteur nº 1020, na cidade de Sapucaia do Sul/RS, inscrita no CNPJ sob nº 91.333.666/0001-17), por seu procurador, advogado no fim assinado - *ut* instrumento de mandato anexo (doc. anexo), vem, respeitosamente, com fundamento nos arts. 47 a 51, da Lei 11.101/2005, devidamente autorizada por seu Conselho de Administração, requerer o benefício da "RECUPERAÇÃO JUDICIAL", para o que expõe e requer o quanto segue:

A ORIGEM E O PERFIL DA EMPRESA

1. A Recrusul foi constituída em 1950, com a primeira unidade de refrigeração produzida na Cidade de Marcelino Ramos. Em 1954, transformou-se em Sociedade por Quotas de Responsabilidade Limitada,

Oly

fabricando, inicialmente, refrigeradores comerciais, sorveteiras e balcões frigoríficos.

Em 1958, foi iniciada a produção de carrocerias frigoríficas e de câmaras frigoríficas moduladas, em atendimento às necessidades do mercado regional.

Em 1965, transferiu-se para a Grande Porto Alegre, onde hoje possui uma planta industrial na cidade de Sapucaia do Sul, junto à BR-116, que é o grande eixo viário da região, ocupando uma área de 127.439 m², com aproximadamente 40.000 m² de área construída, em sua grande maioria constituída de pavilhões modernos, de pé direito alto e com toda a infra-estrutura para suas atividades.

Em 1968, iniciou a expansão de suas fronteiras, com as primeiras exportações para a América Latina.

A partir de 1970, registrou vários incrementos tecnológicos e desenvolvimento de novos produtos, tais como:

- Primeiros vagões frigoríficos para a R.F.F.S.A.;
- Carrocerias de plástico reforçado em fibra de vidro e isoladas com espuma rígida de uretano;
- Chassis para ônibus articulado para Saab-Scania e Volvo;
- Semi-reboques, tanques autoportantes para transporte de líquidos (alimentos; produtos químicos; combustíveis);
- Componentes para Refrigeração Industrial;
- Câmaras e Armazéns Frigoríficos;
- Túneis de Congelamento de grande porte.

Oy.

A partir de 1974, como parte do programa de expansão das atividades, foi iniciada a implantação na Zona Franca de Manaus, da controlada REFRIMA S/A. - EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS, a qual, trabalhando paralelamente com a Recrusul S/A., dedica-se basicamente à produção de equipamentos de ar para ônibus e cabines.

Objetivando reduzir custos e despesas com viagens, estadias e fretes, foi criada em 01/06/1982, a controlada RECRUSUL TURISMO, SERVIÇOS E AGENCIAMENTOS LTDA., também com sede em Sapucaia do Sul.

Em 1985, a RECRUSUL abriu seu capital, constituindo-se em sociedade anônima de capital aberto, com a finalidade de obter recursos à sua expansão e modernização.

Em 1º de novembro de 1987, objetivando ampliar a assistência técnica aos clientes, foi criada a controlada REFRISA S/A., com sede em São Paulo - SP.

2. A Recrusul opera fundamentalmente em duas grandes linhas de produção: a) - refrigeração industrial - cujo produto principal são os túneis de congelamento de alimentos, destinados principalmente ao segmento de carnes; b) - transporte refrigerado, onde o mais importante são as carrocerias frigoríficas, com isolamento de poliuretano injetado, sendo semi-reboques em alumínio e carrocerias em plástico reforçado.

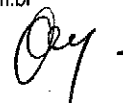
Trata-se de um mercado industrial que não possui grande concorrência, sendo suas principais concorrentes: a) – Na refrigeração industrial: York, Ibex, Madef, Danika e MBP; b) – Nos transportes: Randon, Ziemann Liess; Fachini, Rodosinos, Nijú; c) No Ar Condicionado: Marcopolo (Webasto), Carrier, Denso; d) – Nos Equipamentos para Frio: Thermo King.

Para que V. Exa. bem compreenda o sistema de comercialização, é preciso dizer todos os produtos da Recrusul são regidos pelo sistema de "ENCOMENDA" , ou seja, não existe um produto na prateleira para pronta-entrega.

Normalmente as vendas são realizadas com o cliente apoiado em financiamentos do tipo Finame ou Leasing, quando no mercado interno e PROEX na exportação.

Hoje o mercado de transporte está temporariamente estável, com um pequeno desaquecimento, determinado pela geração de incertezas causadas pela epidemia da "aftosa". Todavia, o mercado da refrigeração industrial continua ativo, com os frigoríficos investindo muito, pois tiveram excelentes performances na exportação nos últimos anos, o que gerou caixa e, por consequência, boa capacidade de reinvestimentos (além das exigências cada vez maiores do mercado em termos de tecnologia e qualidade).

A RECRUSUL expandiu-se no mercado externo penetrando na América Latina, desde a



Argentina até o México. Construiu, ainda, uma importante base industrial no Oriente Médio e na África.

A administração da Recrusul, hoje, é exercida por um Conselho de Administração, uma Diretoria e um Conselho Fiscal e estão assim compostos:

Conselho de Administração:

PRESIDENTE: Valayr Hélio Wosiack; VICE-PRESIDENTE: Carlos Gilberto Wosiack; CONSELHEIRO: Rasso Cauby Lamprecht.

Diretoria

DIRETOR PRESIDENTE: Valayr Hélio Wosiack; DIRETOR VICE-PRESIDENTE: Rasso Cauby Lamprecht, DIRETOR DE OPERAÇÕES E RELAÇÕES COM O MERCADO: Valayr Hélio Wosiack.

Conselho Fiscal:

TITULAR: Flávio Stamm; SUPLENTE: Alexandre Luiz Oliveira de Toledo; TITULAR: Roger Arthur Brandão Lahm; SUPLENTE: Sérgio Laurimar Fioravanti; TITULAR: Rogério Costa Rokembach; SUPLENTE: Luís Antônio Ilha Villanova. Todo o conselho pediu demissão em 27/12/2005.

AS CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO

3. A partir de 1998, a Recrusul vem enfrentando dificuldades conjunturais de variadas determinantes, tais como a crise da energia, a crise econômica na Argentina, a instabilidade econômica nos

períodos pré-eleitorais, que somadas às dificuldades próprias da empresa, impactaram e retardaram as expectativas de desempenho e recuperação desta.

É imperioso registrar igualmente, que muito contribuiu para as dificuldades da Recrusul, a entrada irregular no Brasil, de equipamentos de refrigeração para transportes, estabelecendo uma concorrência predatória à indústria nacional, com redução da produção brasileira, estimando-se que mais de 1.500 unidades tenham adentrado no Brasil de forma ilegal, através de fronteiras com a Argentina e com o Paraguai.

Apesar de todos os esforços despendidos, quanto à redução de custos e de ampliação de seu nível de atividade, a Empresa sofreu grandes prejuízos operacionais nos últimos exercícios, o que fez consumir suas reservas de capital em giro, criando grandes dificuldades para a manutenção de sua competitividade no mercado.

Com a perda do capital de giro da empresa, a Requerente foi obrigada a recorrer aos Bancos, obtendo dinheiro a altos custos financeiros, através de empréstimos, descontos de duplicatas e outras formas de operação.

Diante desse quadro e não conseguindo elevar os preços, a Requerente foi perdendo praticamente todo o mercado externo.



Ante este quadro de dificuldades, a Requerente passou a atrasar seus compromissos com fornecedores e bancos, tendo, por vezes, que cancelar pedidos por falta de recursos para produzir os componentes de refrigeração industrial.

Com este cenário dramático, malgrado todo o esforço para manter seu contingente de empregados, a empresa, que sempre fazia adiantamentos salariais, não só não conseguiu manter essa política, como foi obrigada a atrasar salários. Com isso, sobrevieram problemas com empregados e com o Sindicato, gerando um quadro de instabilidade, angústia, protestos e conflitos, obrigando, por vezes, a empresa a recorrer a medidas judiciais para evitar invasões, depredações e prejuízos.

Preocupados, reuniram-se os sócios com seus assessores técnicos e chegaram à inevitável conclusão de que a empresa iria se inviabilizar se não buscasse socorro neste remédio judicial, que lhe permita um desfogo, com alongamento do passivo, redução de juros, desmobilização e reorganização administrativa da empresa.

Em suma, se pode dizer que as causas determinantes das dificuldades financeiras em que a Requerente se encontra, estão centradas nos seguintes pontos: falta de capital de giro; inadimplência no mercado interno; elevação dos custos financeiros, concorrência do contrabando e elevada carga tributária. Estas causas se mostram possíveis de serem enfrentadas com o benefício da recuperação judicial.




A VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO DA EMPRESA

4. Em 2003, foram implementadas estratégias de recuperação econômica e financeira na Recrusul que passaram pela redução dos custos fixos, ainda em andamento, redução do capital social visando absorver prejuízos acumulados e desmobilizações programadas, tudo com objetivo de reverter o quadro negativo acumulado até 31/12/2002. Estas estratégias viabilizaram um pequeno resultado positivo apurado em 31/12/2003, assim como reforço de capital de giro explicitado na Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos da ordem de R\$1.000,00 (Hum mil reais).

As estratégias estabelecidas em 2003 tiveram continuidade em 2004, mas não foram suficientes para gerar resultados positivos no decorrer do exercício social, apesar do aquecimento da demanda no setor, que não pode ser plenamente aproveitado pela Companhia em função de sua crônica deficiência de capital de giro.

Para 2005, novas abordagens eram necessárias, onde se destacava a maior ocupação do parque industrial pela ampliação da atividade comercial e de prestação de serviços. Infelizmente, perdeu-se o ano de 2005 e nenhuma medida forte foi possível implementar, ante as dificuldades para a formação de capital de giro e, com isso, gerar produção, criando-se um verdadeiro "círculo vicioso" perverso.

É preciso, pois, medidas mais fortes e estruturais, com venda de alguns ativos não essenciais e,



por isso, dispensáveis. Também é preciso reduzir as despesas fixas, com uma equipe mínima adequada ao tamanho da produção determinada pela procura de equipamentos. De qualquer sorte, a empresa tem mercado e tem foco de produção.

Pode-se estimar que a Empresa em plena capacidade atinja 35% de seu faturamento, com vendas ao exterior, o que representa uma performance alta, levando em conta os benefícios tributários.

Ademais, os mercados podem ser retomados pois a tecnologia continua atualizada e o conceito do produto junto aos clientes permanece muito bom.

A RECRUSUL, nas condições atuais de seu parquet industrial, pode atingir, na sua plena capacidade produtiva, inclusive com 3º turno de trabalho, um faturamento mensal de 25 milhões de reais, sem novos investimentos significativos. Evidentemente que para chegar a esta situação, muito terá que se fazer para reconquistar o mercado, hoje, obviamente, boa parte ocupado pelos concorrentes.

Emprega atualmente 335 funcionários, mas se retomar sua plena capacidade este número se elevará significativamente, podendo chegar até a 1.000 empregos diretos, número que já existiu no final dos anos 90, quando estava em normal atividade.

Mantém sua tecnologia perfeitamente atualizada e possui um corpo de engenharia técnica que dá suporte para todas as necessidades decorrentes das modificações exigidas em cada projeto, devido às características e necessidades próprias de cada cliente.

5. A Requerente acredita firmemente que o benefício da Lei 11.101/2005, lhe permitirá pagar seus credores em prazo mais dilargado, com juros compatíveis com a rentabilidade do negócio, tudo a ser concertado em um Plano que pretende discutir com seus credores, baseado em elementos econômico-financeiros reais, que compatibilizem resultado operacional, custos e resíduo de amortização do passivo, não se excluindo a possibilidade de utilização de fundos, como o FIPE, com transformação de créditos em participação no Capital Social.

A nova legislação que criou este Instituto da Recuperação Judicial, permite o saneamento da crise econômico-financeira, com preservação da atividade econômica e dos postos de trabalho, com atendimento aos interesses dos credores. Isso se ajusta à função social da empresa e aos elevados interesses macro-econômicos.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO

6. Em face do sistema de comercialização adotado, é possível gerar um fluxo de

caixa a partir dos negócios celebrados, com um recebimento no ato do fechamento do contrato ou do pedido. Considerando que o ponto de equilíbrio da fábrica está em torno de R\$ 4,0 milhões, pode-se dizer que a industrialização pode ser auto-financeável, a partir da estabilização do nível de estoque - hoje muito crítico e inadequado - e da obtenção de crédito junto a fornecedores - hoje inexistente - o que faz com que todo o suprimento seja adquirido "à vista".

Assim, se considera que a geração de caixa seria efetivamente positiva a partir do 12º mês, quando a operação estiver num nível de faturamento ao redor de R\$ 7 a 8 milhões, com um fluxo de caixa perto de 10% do faturamento.

Resumidamente, para a projeção de um faturamento mensal de R\$ 11 milhões, nível de atividade que se poderia atingir entre 18 e 24 meses, a situação estimada seria a que segue:

RECEITA BRUTA:	100,0%
IMPOSTOS	23,0%
CPV	50,2%
MP	40,4%
MdO	5,7%
GGF	1,9%
Serviços Externos	2,2%
DESPEAS VARIÁVEIS	5,0%
DESPEAS FIXAS	10,0%
RESULTADO OPERACIONAL	11,8%

De outra parte, se pode definir a situação de ativo e passivo no seguinte quadro:

ATIVO CONTÁBIL

Contas a Receber	R\$ 5.223.844
Estoques	R\$ 3.859.016
Créditos com Controladas	R\$ 3.441.359
Outras Contas a Receber	R\$ 514.571
Acrescentando outros Ativos do Circulante, tem-se um total realizável a curto e a longo prazo de	R\$27.488.169

PASSIVO CONTÁBIL

Fornecedores	R\$6.315.012
Empréstimos e Financiamentos	R\$7.324.938
Salários e Encargos Sociais	R\$4.598.262
Acrescentando outros Passivos do Circulante, tem-se um total exigível de	R\$34.810.669

O sumário acima está melhor identificado no balanço patrimonial projetado para 31/12/2005, em anexo.

PLANO DE RECUPERAÇÃO E REESTRUTURAÇÃO

7. A Empresa permanece com bom conceito de seus produtos, o que enseja boas chances de retomada perante seus clientes, desde que, obviamente, demonstre uma nova situação de saúde financeira, que lhe permita garantir o pleno cumprimento de seus compromissos.

Há poucos desgastes com clientes, pois a maioria dos negócios foi finalizada. Alguns com atraso, mas entregues com o produto em plenas condições de funcionalidade.

Devido às dificuldades naturais decorrentes de sua desativação, há que se estabelecer um planejamento de retomada gradual. Para um horizonte de 24 meses e subdividindo o período em 8 segmentos, no primeiro se proporia um nível de faturamento de 3,0 milhões, para progressivamente se ir avançando até chegar aos 10 milhões no final do período.

Para efetivar este plano, haverá que se ter em consideração 3 (três) pontos fundamentais, a saber:

- a) Necessidade de capital de giro para a operação pretendida;
- b) Um exaustivo trabalho para a obtenção de credibilidade junto a clientes, fornecedores e parceiros financeiros;
- c) O cumprimento das obrigações advindas do próprio plano de recuperação em relação ao seu passado (credores trabalhistas; quirografários e com garantias).

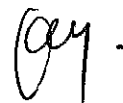
Diante desse quadro, a Empresa, na sua volta ao mercado, deverá iniciar um programa de vendas em itens mais simples e de produção mais rápida, para que os clientes vejam a mudança de situação e comecem a gradativamente retomar negociações com a RECRUSUL, em negócios maiores e de maior tempo de fabricação. Assim, agredir o mercado de painéis de isolamento térmico na linha de refrigeração industrial e o de semi-reboques com isolamento de poliuretano na linha de transportes, estes, ao que parece devem ser os objetivos iniciais, pois em 10 dias após o pedido pode-se estar entregando estes produtos.

Quanto ao estabelecido acima, e de acordo com a meta de venda inicial de R\$ 3 milhões, se prevê uma necessidade de também R\$ 3 milhões, que hoje a Empresa não tem disponível. Assim, para tornar isto exeqüível, será necessário dispor de outros recursos oriundos de seu ativo, no caso Bens Imóveis (3), não produtivos, hoje de sua subsidiária REFRIMA e que se adequadamente comercializados poderão gerar um caixa de aproximadamente R\$ 5 milhões para a aplicação na recuperação dos negócios.

Deste modo, se estas vendas se realizarem num curto prazo, além de permitir se coloque em marcha a retomada das atividades, o próprio encaixe necessário para se cumprir às obrigações trabalhistas estaria numa direção viável.

Com uma resposta positiva do mercado, a Empresa poderia ir aumentando gradativamente seu nível de atividade de forma a não aumentar o valor projetado para capital de giro. Para tanto teria que buscar crédito junto a fornecedores, onde hoje efetua compras exclusivamente "a vista", num programa gradativo, para quem sabe, em 12 meses, já estar comprando 60% de seus suprimentos com crédito de seus fornecedores.

Da mesma forma, num trabalho junto a clientes, tentar impor um sistema de comercialização que permita o recebimento de um percentual do pedido no fechamento do negócio, ou estabelecer um acordo de recebimento em cima de um cronograma físico-financeiro



de entregas parciais em produtos mais complexos, como os túneis de congelamento, por exemplo. Com ações deste tipo, por simples que sejam, a Empresa captaria os recursos para o seu crescimento e com ele atingir o mais rápido possível seu ponto de lucratividade operacional.

Se isto acontecer dentro do programado, a Empresa começará a se capitalizar a partir do 12º mês, gerando então caixa para amortização de suas outras obrigações passadas, ou seja, fora o cumprimento das obrigações trabalhistas já mencionadas, será necessária uma carência de 12 meses para se iniciar as amortizações das demais classes credoras. Quanto à velocidade em que isto venha a ocorrer, há que se levar em consideração a questão de se cuidar em manter o ritmo de crescimento da RECRUSUL e preservar suas necessidades de capital, pois será esta a melhor saída da atual situação.

8. Como se disse antes, a situação da Requerente tornou-se insustentável de ser enfrentada operacionalmente, sem um plano emergencial e outro de longo prazo sob os auspícios da Lei 11.101/2005.

A Requerente estima um passivo quirografário em torno de R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais) entre fornecedores, bancos e prestadores de serviços diretos autônomos. Para enfrentar esse passivo não conta com recursos financeiros disponíveis, já que os créditos decorrentes de vendas próximos de R\$ R\$22.000.000,00 (vinte e dois milhões de reais) são de duvidosa e longa recuperação.

Dej.

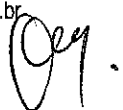
Os débitos fiscais, a Empresa os está tentando renegociar em um plano de parcelamento de longo prazo, nos moldes do REFIS ou PAES, com percentual sobre o faturamento.

Destarte, não restou alternativa à Requerente senão pedir socorro ao Poder Judiciário via desta medida recuperatória.

O plano que pretende a Requerente discutir com seus credores, para obter aprovação, passa pela necessidade de dilação dos prazos das obrigações e dívidas, com equalização dos encargos financeiros, que deverá ser traduzido em um documento de reestruturação complexa, com realístico estudo de viabilidade econômica da empresa, que compreenda o diagnóstico da situação da crise e avaliação de perspectivas de mercado e do negócio. Pretende a adoção simultânea de vários meios de reorganização da empresa.

Tratando-se de empresa de Capital Aberto, com ações no mercado de capitais, o plano precisará ser ratificado em Assembléia Geral, com a participação dos credores e dos órgãos institucionais da Recuperação Judicial.

Para isso, conta com a compreensão, colaboração e participação de todos os agentes econômicos, trabalhadores, fornecedores, bancos e dos próprios entes públicos. Certamente é consenso de todos que este é um autêntico "procedimento de sacrifício", mas



se mostra como a melhor solução para a recuperação dos créditos, para o salvamento da empresa, para a manutenção dos empregos, viabilizando que se mantenha vivo mais um núcleo de produção. Não há soluções milagrosas. É preciso que todos compreendam isto. O esfacelamento da empresa com execuções e depois a falência, não convêm a ninguém.

DO ATENDIMENTO DAS EXIGÊNCIAS LEGAIS

9. A Requerente acredita que tem presente todos os requisitos necessários ao acesso para a obtenção do benefício da "Recuperação Judicial", na forma exigida pelos arts. 47 e 51, da Lei 11.101/2005, como veremos:

- a) – Não foi falida;
- b) – Não obteve, há menos de 5 anos, concordata preventiva; e
- c) – Não tem como administrador ou sócio controlador, pessoa condenada por qualquer dos crimes previstos na referida Lei.

10. Com este pedido, já estão expostas as causas concretas das razões da crise econômico-financeira e da sua situação patrimonial.

Oly

11. No atendimento à determinação legal, junta os seguintes documentos:

- a) Prova de que a empresa exerce regularmente suas atividades há mais de 2 (dois) anos;
- b) Prova de não ser falida;

c) Prova de não ter, há menos de 5 (cinco) anos, obtido concessão de concordata preventiva;

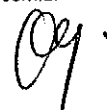
d) Prova de não terem sido seus diretores, administradores ou sócio controlador, condenados por qualquer crime falimentar ou contra o patrimônio ou de qualquer espécie.

e) As demonstrações contábeis relativas aos 3 (três) últimos exercícios sociais e as levantadas especialmente para instruir o pedido, que coincide com encerramento do exercício em 31.12.2005. Estas demonstrações estão compostas dos seguintes documentos:

- balanço patrimonial;
- demonstração de resultados acumulados;
- demonstração do resultado desde o último exercício social;
- relatório gerencial de fluxo de caixa e de sua projeção;

f) A relação nominal completa dos credores, com a indicação do endereço de cada um, a natureza, a classificação e o valor atualizado do crédito, discriminando sua origem, o regime dos respectivos vencimentos e a indicação dos registros contábeis de cada transação pendente;

g) A relação integral dos empregados, constando as respectivas funções, salários, indenizações e outras parcelas a que têm direito, com o correspondente mês de



competência e a discriminação dos valores pendentes de pagamento;

h) Certidão de regularidade da empresa na Junta Comercial, com seus atos constitutivos atualizados;

i) A relação dos bens particulares dos sócios controladores e dos administradores da empresa;

j) Os extratos atualizados das contas bancárias da empresa;

l) Certidão do Cartório de Protesto de Sapucaia do Sul/RS;

m) Certidão negativa/positiva sobre ações cíveis no foro Cível e Trabalhista de Sapucaia do Sul/RS;

n) Negativas/positivas fiscais (federal, estadual, municipal, INSS, FGTS);

o) Procuração aos advogados, com poderes específicos;

p) Folder com o perfil da empresa.

DOS REQUERIMENTOS

12. *ISTO POSTO*, com fundamento no art. 51, da Lei nº 11.101/2005, objetivando reestruturar suas atividades empresariais, sanear o estado de crise e reerguer a empresa, requer a V. Exa. se digne reconhecer o preenchimento dos requisitos para o exercício da pretensão, mandando processar a presente ação, com nomeação do administrador judicial, suspensão de todas as ações e execuções, bem como protestos cambiais


(expedindo-se ofícios aos Cartórios judiciais e extrajudiciais) contra a empresa, ordenando-se a intimação do Ministério Público, das Fazendas Públicas de Sapucaia do Sul e a expedição de edital.

Requer, ainda, seja deferido o prazo de 60 dias para apresentação do Plano de Recuperação.

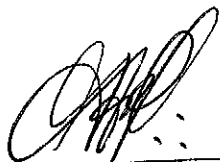
13. Protesta pela apresentação de eventuais documentos que à juízo de V. Exa. estejam faltantes ou insuficientes, bem como outras provas que se façam necessárias.

14. Dá à causa o valor de alçada, *sic et in quantum*.

Sapucaia do Sul, 24 de janeiro de 2006.


p.p.
NESTOR LUZ RIEDI
OAB/RS nº 27.767


p.p.
DÁRCIO VIEIRA MARQUES
OAB/RS nº 3.806


DR. JOSÉ ALVARO NONNENMACHER
OAB/RS 9.699