

PROPOSTA DE PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL – FASE Plano Oficial

**ESTRUTURA DE REPCUPERAÇÃO JUDICIAL PARA EMPRESA SAMA MAQUINAS
AGRICOLAS LTDA**

PORTO ALEGRE, 31 DE MAIO DE 2019.

CARTA DE APRESENTAÇÃO

Ilmo. ao Excelentíssimo(a) Senhor(a) Doutor(a) Juiz(a) de Direito da Comarca de Ararangua

Vimos respeitosamente apresentar proposta de plano de recuperação judicial – fase Plano Oficial para a empresa SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA

Empresa responsável pela condução técnica da proposta do plano de recuperação judicial em fase Plano Oficial, REBUILD : Consultoria Jurídica e Econômica, com sede na cidade de Porto Alegre (RS) e unidades em São Leopoldo (RS) e em Itajaí (SC).

Com atuação na redução dos riscos empresariais e agindo de forma proativa e comprometida, nossa empresa possui profissionais altamente capacitados, com experiência no exterior, publicação de livros nacionais e internacionais e atuação em multinacionais.

Prestamos serviços de reestruturação empresarial, voltado para as áreas jurídicas, econômicas e financeiras, com diferenciais a seguir:

- Equipe com grande experiência;
- Formação em nível de pós-doutorado no exterior; e
- Atuação em grandes universidades.

Profissional	Currículo
PhD. Carlos Alberto Diehl	<p>Pós-doutor pela Universidade HEC Montreal, Doutor em Engenharia de Produção (UFSC), Engenheiro de Produção (UFRGS), Especialista em TQM pela NKTS do Japão. Possui formação de Conselheiros de Administração pelo IBGC.</p> <p>Possui mais de 35 anos de experiência profissional, sendo 15 em uma multinacional e mais de vinte em assessoria e consultoria em grandes empresas, como por exemplo Marcopolo, Gerdau, Grendene, Arezzo, Café Bom Jesus, entre outras. Grande experiência em conselho deliberativos, atualmente encontra no IPGS, Fiscal da Arena Porto Alegrense e Administradora da Arena do Grêmio. Membro do IBGC (membro convidado da coordenação do Capítulo Sul).</p> <p>Atua também como professor titular e pesquisador do Doutorado e Mestrado em Ciências Contábeis da Unisinos, ex-coordenador dos MBAs e mais de vinte anos como professor universitário. Possui, mas de cem artigos publicados em periódicos e eventos, autor de 10 livros nas áreas de controladora, custos, processos e estratégia (governança).</p> <p>Com notória experiência internacional atuando em universidade do exterior e desenvolvendo projetos conjuntos é o atual Presidente do Instituto Internacional de Custos (IIC, 2015-19), atuante em 14 países (Espanha, França, Argentina, Brasil, Uruguai, Portugal, Colômbia, entre outros). Consultor Associado da Allcon e do Vergara Group (Colômbia).</p>

Continua...

Continuação...

Profissional	Currículo
Dr. Cristiano Kalkmann	<p>Possui Especialização em Direito Tributário, em Direito Societário e em Direito Civil. Bacharel em Direito, inscrito na OAB/RS sob o número 55.180.</p> <p>Com larga experiência jurídica empresa, cm ênfase no direito tributário, direito societário e direito regulatório. Possui diversos trabalhos realizados junto a empresas em reestruturação societária e planejamento tributário.</p> <p>Na área de Governança Empresas e <i>Compliance</i>, atua na implementação de programas, com destaque para clientes como Total Distribuidora (Grupo Fortbrás) e IPS Engenharia Ltda. Também é Sócio do escritório Kalkmann Advogados Associados e REBUILD CONSULTORIA EMPRESARIAL.</p>
PhD. Jonas Cardona Venturini	<p>Pós-doutorado em Governança Corporativa para Startups e Spin Offs em Parques Tecnológicos na FURB. Doutor em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e Doutorando em Sociologia também pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Mestre em Administração pela UFSM (2008) e Especialista em Estatística e Modelagem Quantitativa. Graduado em Administração (2005) e Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Santa Maria (2007).</p> <p>Professor de pós-graduação em grandes universidades e palestrante, tem realizado diversas abordagens sobre Inovação e Empreendedorismo em várias cidades do Rio Grande do Sul e no Brasil. Empreendedor por natureza, possui investimento em mais seis empresas em diferentes segmentos. Também atua como mentor de vários eventos sobre Inovação e Empreendedorismo.</p> <p>Tem experiência na área de Administração e Ciências Contábeis, atuando principalmente nos seguintes temas: Estratégia Empresarial, Inovação, Inovação Aberta, Empreendedorismo, Governança Corporativa e Relacionamentos Interorganizacionais.</p>
Dr. Márcio Castro Alves	<p>Possui Especialização em Direito Tributário, em Direito Imobiliário, em Direito Societário e em ICMS. cursando Master Business Administration em Governança Corporativa e Gestão de Riscos pela UNISINOS. Bacharel em Direito inscrito na OAB/RS sob o número 55.227.</p> <p>Advogado atuando há mais de 15 anos com empresas familiares. Experiência em Planejamento Sucessório em Empresas Familiares, Planejamento Tributário, Reestruturações Societárias, Governança Corporativa; Contencioso Empresarial.</p> <p>É sócio da CASTRO ALVES ADVOCACIA S/S e REBUILD CONSULTORIA EMPRESARIAL.</p>
Drnd. Maurício Tagliari	<p>Doutorando em Ciências Contábeis, Mestre em Ciências Contábeis, MBA em Controladoria, Bacharel em Administração de Empresas e estudante de Direito.</p> <p>Larga experiência no setor elétrico atuando em uma empresa multinacional nas áreas de controle, gestão e inovação. Atuou como Executivo de Inovação e Gerente Financeiro e de Projetos de Pesquisa em uma grande Universidade. Também já integrou a Diretoria de Pesquisa e Pós-Graduação implementando e gerenciando o Escritório de Projetos com foco em captação, gestão e prestação de contas com uma carteira de mais de R\$ 130 milhões em projetos públicos e privados das áreas Finep, BNDES, Petrobras, Instituições Públicas (e Fundações (FAPERGS). Coordenou o MBA em Controladoria e Finanças na UNISINOS e atualmente é professor de Graduação e Pós-Graduação nas áreas de Finanças e Controladoria.</p> <p>Pesquisador do Grupo de Estudos em Finanças Corporativas (GEFIC), atuando principalmente nos seguintes temas: financiamento para inovação e modelo de decisão financeiro. Pesquisador Internacional, atuou por meio de projetos junto a renomadas instituições como Universidad de Sevilla e Universidad de Valência na Espanha, bem como na Universidad Javeriana na Colômbia. Autor e coautor de livros nacionais na área de administração financeira e finanças para a tomada de decisão e coautor de livros internacionais na área da economia e inovação.</p> <p>Sócio da empresa REBUILD CONSULTORIA EMPRESARIAL.</p>

Atendemos empresas nacionais e internacionais, seja para o redirecionamento ou para proteção dos interesses dos proprietários que desejam reestruturar a empresa.

Realizado as devidas apresentações com credenciais de titulação e notório saber para o desenvolvimento da atividade proposta os proponentes passam a seguir a discorrer sobre a proposta do Plano de Recuperação Judicial em etapa apreciação dos credores.

SUMÁRIO

<u>CARTA DE APRESENTAÇÃO</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>INTRODUÇÃO</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>DOCUMENTOS RECEBIDOS</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>DAS MEDIDAS E OBJETIVOS BÁSICOS DO PLANO</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>APRESENTAÇÃO DA EMPRESA</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>GRUPO AGCO</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>FABRICANTE MASSEY FERGUSON</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>CONCESSIONÁRIA SAMA</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>TRATORES</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>IMPLEMENTOS</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>COLHEITADEIRAS</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>PREMIAÇÕES E DESTAQUE NA IMPRENSA</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>EXPOSIÇÃO DAS CAUSAS CONCRETAS DA SITUAÇÃO PATRIMONIAL</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>Primeira Causa</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>Segunda Causa</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>Terceira Causa</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>Quarta Causa</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>CENÁRIO DO SETOR DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>Empresa do setor agrícolas demitirá 153 funcionários em Santa Rosa AGCO do Brasil abriu programa de demissões voluntárias. Sindicato dos Metalúrgicos foram pegos de surpresa com decisão. Do G1 RS 7</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>CENÁRIO ECONÔMICO</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>MACROECONÔMICO</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>TAXA SELIC</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>VARIAÇÃO CAMBIAL</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>INFLAÇÃO BRASILEIRA</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>TAXA DE DESOCUPAÇÃO</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>PLANO DE PAGAMENTOS AOS CRÉDITOS SUJEITOS A RECUPERAÇÃO</u> ...	Erro! Indicador não definido.
<u>CLASSE III – TITULARES DE CRÉDITOS QUIROGRAFÁRIOS</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>PLANO DE PAGAMENTO AOS CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>COMPENSAÇÃO</u>	Erro! Indicador não definido.
<u>PREMISSAS UTILIZADAS</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>CONDIÇÕES GERAIS</u>	Erro! Indicador não definido.
o <u>RECEITA BRUTA</u>	Erro! Indicador não definido.

○	<u>IMPOSTOS</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>CUSTOS E DESPESAS FIXAS</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>INVESTIMENTOS</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>CAPITAL DE GIRO</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>PASSIVO TRIBUTÁRIO</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>PASSIVO SUJEITO A RECUPERAÇÃO JUDICIAL</u>	Erro! Indicador não definido.
	<u>OUTROS EFEITOS INERENTES À APROVAÇÃO DO PLANO</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>Suspensão das ações de recuperação de crédito</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>Novação da dívida</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>Suspensão da publicidade dos protestos</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>Pagamentos aos credores ausentes ou omissos</u>	Erro! Indicador não definido.
○	<u>Descumprimento do Plano de Recuperação</u>	Erro! Indicador não definido.
	<u>DEMONSTRATIVO DE RESULTADO PROJETADO</u>	Erro! Indicador não definido.
	<u>RESUMO TÉCNICO</u>	Erro! Indicador não definido.
	<u>ANEXO 1 – MODELO DE GESTÃO</u>	Erro! Indicador não definido.
	<u>ANEXO 2 – PAINEL GERAL</u>	Erro! Indicador não definido.
	<u>ANEXO 3 – MODELAGEM FINANCEIRA</u>	Erro! Indicador não definido.

INTRODUÇÃO

O presente Estudo Técnico Econômico-financeiro do Plano de Recuperação Judicial (Estudo Técnico) da SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA, inscrita no CNPJ sob o número 83.557.512/0001-80, localizada na Av. 7 De Setembro, número 700, bairro Jardim Cibeli em Ararangua, Santa Catarina, é apresentado para auxiliar as empresas em seu processo de recuperação judicial. Daqui em diante, para fins de simplificação, denominada como “Recuperanda” ou “Empresa”.

Este estudo técnico foi desenvolvido pela empresa REBUILD Consultoria Empresarial (REBUILD) com base nas informações fornecidas pelas Recuperanda e seus assessores, visando fornecer um maior entendimento sobre o modelo de negócios das Recuperanda e subsídios que atestem a sua viabilidade econômico-financeira para auxiliar a Empresa em seu processo de recuperação judicial.

As premissas e declarações futuras aqui contidas têm por embasamento, em grande parte, as expectativas atuais e as tendências que afetam, ou que potencialmente venham a afetar, os negócios operacionais da SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA. Consideramos que estas premissas e declarações futuras baseiam-se em expectativas razoáveis e são feitas com base nas informações que atualmente dispomos, muito embora estejam sujeitas a diversos riscos, incertezas e suposições. Tais premissas e declarações futuras podem ser influenciadas por diversos fatores, incluindo, exemplificativamente:

- Intervenções governamentais, resultando em alteração econômica, tributos, tarifas ou ambiente regulatório brasileiro;
- Alterações nas condições gerais da econômica, incluindo, como exemplo, inflação, taxas de juros, níveis de emprego e confiança do consumidor;
- Fatores ou tendências que possam afetar os negócios, participação no mercado, condição financeira, liquidez ou resultados das operacionais das empresas;
- Eventuais dificuldades das empresas em implementar seus projetos, tempestivamente e sem incorrer em custos não previstos, o que pode retardar ou impedir a implementação do plano de negócios delas;
- Eventuais dificuldades das empresas em realizar os investimentos previstos, devido à dificuldade de obtenção de financiamentos; e

- As operações das empresas dependem de sua capacidade de manter, aperfeiçoar e operar, eficientemente, sua contabilidade, cobrança e serviços aos clientes.

Desta forma, quaisquer informações financeiras incluídas nesse Estudo Técnico não são, e não devem ser consideradas, demonstrações contábeis das empresas. Os potenciais impactos financeiros mencionados neste estudo têm como base, exclusivamente, informações disponibilizadas pela Empresa até a data deste Estudo Técnico.

O presente Estudo Técnico baseia-se em informações públicas no que tange ao entendimento e conhecimento do setor por parte dos consultores da REBUILD e por informações fornecidas pelas Empresas.

Ao apresentarmos o Estudo Técnico, observando a legislação e regulamentação aplicáveis, nós, da REBUILD, não levamos em conta o impacto de quaisquer comissões e despesas que possam resultar da consumação da recuperação judicial. Ademais, os cálculos financeiros contidos no Estudo Técnico podem não resultar sempre em soma precisa, em razão de arredondamento.

Este documento não é, e não deve ser utilizado como recomendação ou opinião para os credores da Empresa sobre a transação é aconselhável para qualquer credor ou sobre a justiça (equidade) da transação (*fairness opinion*) do ponto de vista financeiro. Não estamos aconselhando tais credores em relação à recuperação judicial. Todos os credores devem conduzir suas próprias análises sobre a recuperação judicial e, ao avaliar o processo, devem se basear nos seus próprios assessores financeiros, fiscais e legais e não no Estudo Técnico.

A elaboração de análises econômico-financeiras, como as realizadas no presente Estudo Técnico, é um processo complexo que envolve julgamentos subjetivos e não é suscetível a uma análise parcial ou descrição resumida. Desse modo, a REBUILD acredita que o Estudo Técnico deve ser analisado como um todo, e a análise de partes selecionadas e outros fatores considerados na elaboração podem resultar em um entendimento incompleto e incorreto das conclusões. Os resultados aqui apresentados se inserem exclusivamente no contexto do Plano de Recuperação Judicial e não se estendem a quaisquer outras questões ou transações, presentes ou futuras, relativas à Empresa ou ao setor em que atuam.

O Estudo Técnico é exclusivamente destinado à Empresa e não avalia a decisão comercial cabível a estas de realizar a transação, tampouco constitui uma recomendação para a Empresa e/ou seus credores (inclusive, sem limitações quanto à

maneira pela qual elas devem exercer seu direito a voto ou quaisquer outros direitos no que tange à recuperação judicial).

No presente Estudo Técnico, foram adotadas algumas premissas-chave, essenciais para o sucesso do Plano de Recuperação Judicial, informadas pela administrada da empresa. Caso não se realizem, impactos relevantes no Plano de Recuperação podem vir a ocorrer. Tais premissas são descritas em detalhes no capítulo Premissas, localizado neste documento na página **Erro! Indicador não definido.**

DOCUMENTOS RECEBIDOS

O presente Estudo Técnico Econômico-financeiro do Plano de Recuperação Judicial foi elaborado com base em informações recebidas pela SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA e seus assessores, na forma de documentos e entrevistas verbais com o cliente. As estimativas utilizadas neste processo estão baseadas no documentos e informações coletados, aos quais incluem, entre outros, os seguintes:

- Balanços Patrimoniais
- Balancetes Mensais e Acumulados
- Demonstrações de Fluxo de Caixa
- Demonstrativo de Resultado
- Relatório de Controle Interno Gerencial
- Relatório de Resultado (receitas e custos) detalhado
- Contratos Societários da Empresas e suas alterações
- Detalhamento Patrimonial da Empresa e seus dirigentes
- Certificações e Premiações obtidas pela empresa e seus dirigentes
- Apresentações Institucionais das empresas
- Plano Comercial da Empresa

Também utilizamos bancos de dados e relatórios selecionados de terceiros para obtenção de informações financeiras e econômicas, incluindo:

- Relatório de projeção macroeconômica brasileira desenvolvido pelo Banco Itaú
- Relatório macroeconômicos do Brasil desenvolvidos pelo Banco do Brasil
- Relatórios da Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul
- Relatório da Secretária de Planejamento do Rio Grande do Sul
- Relatórios do Instituto Brasileiro de Geográfica e Estatística (IBGE)

DAS MEDIDAS E OBJETIVOS BÁSICOS DO PLANO

O presente Plano de Recuperação em Fase Plano Oficial tem por objetivo reestruturar a empresa SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA para que a mesma supere sua momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade aos negócios, mantendo-se no mercado e ampliando de forma organizada sua posição no *market share*¹.

Este Plano de Recuperação procura projetar o impacto das medidas administrativas e operacionais que serão implementadas para que a empresa SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA alcance um lucro operacional adequado e sustentável ao longo dos próximos anos, o que possibilitará sua sustentação econômica e financeira. O presente Plano procura também, de forma clara e objetiva, demonstrar que a Empresa é composta de elementos que possuem viabilidade e como será o fluxo de pagamento para quitação de suas dívidas.

Para a elaboração do presente estudo foram analisadas, dentre outras, as seguintes áreas: estrutura dos ativos da empresa, estrutura organizacional, administrativa e financeira, compras, análise mercadológica, planejamento estratégico em vendas, planejamento e controle, custos, logístico e recursos humanos. Assim, a análise destas áreas em conjunto com a avaliação do desempenho financeiro do grupo foi base para nortear as ações a serem tomadas visando a recuperação.

Portanto, os principais objetivos do Plano de Recuperação, são:

- a. Preservar a empresa SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA como entidade geradora de empregos, tributos e riquezas, assegurando o exercício de sua função social;
- b. Permitir que a empresa SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA supere sua momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade à sua atividade social e econômica gerando riqueza nas regiões em que opera;
- c. Atender aos interesses dos credores da empresa SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA;

¹ participação de mercado, em português, e é a fatia ou quota de mercado que uma empresa tem no seu segmento ou no segmento de um determinado produto.

- d. Reestruturar e equalizar as operações, direitos e ativos, da SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA;
- e. Otimizar as operações existentes, buscando eficiência operacional de forma a ter economia e controle efetivo de custos e despesas, maximizando as margens de contribuição; e
- f. Ampliar sua participação no mercado por meio do desenvolvimento de uma estratégia comercial que compreenda o seu reposicionamento no mercado, bem como adotar um novo modelo de comercialização – atual modelo de concessionaria de veículos – buscando ampliar seu faturamento.

Desta forma, a viabilidade futura da Recuperanda não depende só da solução de seu endividamento atual, mas também, e fundamentalmente, de ações que visem à melhoria de seu desempenho econômico-financeiro. Sendo assim, as medidas identificadas no Plano de Reestruturação estão incorporadas a um planejamento estratégico para os próximos exercícios.

As projeções foram desenvolvidas por consultoria especializada, apoiada pela área financeira da empresa, considerando que o mercado continuara em crescimento conversador e contínuo, lembrando que a técnica utilizada foi a do justo meio termo pelo modelo moderado², para que não fosse por demais conservadora, e, por conseguinte, inapta, ou que fosse otimista a ponto de ultrapassar a barreira da realidade ou que pudesse trazer expectativa errônea a todos.

A relação das medidas a serem adotadas pelos gestores e em fase de implementação está descrita nos itens seguintes, dentre as quais se destacam:

- a. Governança e Modelo de Gestão
 - Desdobramento das tarefas da SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA entre as duas diretorias permitindo melhor organização na cadeia de comando e visibilidade dos funcionários sobre processos de operação.
 - Implementação do sistema de Governança Corporativa reorganização do modelo de decisão incluindo o fundador como membro sênior do processo decisório.
 - Contratação da Consultoria Financeira Girardi Brasil³.

² Em uma simulação econômica por tratar de um modelo econométrico aconselha-se realizar pelo menos três visões, sendo elas: a) conservador; b) moderado; e c) agressivo. Sendo a primeira modificada por reduzir as previsões macroeconômicas percentualmente, situação que apresenta uma sinalização de conservadorismo. Já a moderada utilizada de bases consensuais do mercado, tanto microeconômico quanto macroeconômico, permitindo uma visão da realidade e buscando um ajuste interno da organização para atender aos padrões estabelecidos. Por fim, o modelo agressivo superestima os indicadores macroeconômicos fazendo com que os resultados sejam puxados pelo crescimento.

³ Nossa empresa há três décadas contribui com o desenvolvimento empresarial e a melhoria de desempenho de empresas em diversos contextos e mercados pelo Brasil. Somos uma empresa familiar de consultoria em governança corporativa orientada à gestão, com diferentes soluções para os projetos de nossos clientes. Nosso propósito é

- b. Gestão Operacional e Logística
- Desligamento do líder de oficina e promoção de um profissional com atuação na organização SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA como novo líder. Com maior grau de instrução e perfil alinhado as premissas da Fábrica Massey Ferguson objetivando um atendimento de excelência aos clientes e melhoria na performance, ou seja, redução de tempo na oficina para permitir reduzir o ciclo financeiro.
- c. Gestão Administrativa e Financeira
- Substituição do profissional de tesouraria atual por um profissional com formação em administração com ênfase na área de atuação. Além disso, implementar um modelo de gestão do fluxo de caixa diário para permitir um planejamento de caixa e gestão dos recebíveis;
 - Elaboração de Política de Crédito por meio de uma nova modelagem financeira, conforme ANEXO 3 – Modelagem Financeira de Crédito, foi possível obter uma redução no ciclo operacional da empresa que estava emparedada pela política de comissionamento de 10% sobre o bem comercializado. Essa modificação representa o ponto principal, pois as vendas via BNDES são de 95% do volume de faturamento.
 - Elaboração de Política de Cobrança tendo em vista a existência de mais de R\$ 1 MM em conta a receber. Ao realizar uma apuração inicial identificou-se a inexistência de garantias reais ou bens financeiros capazes de fazerem frente a dívida.
- d. Gestão Contábil e Fiscal
- Substituição do profissional de contabilidade atual por uma empresa especializada. O principal objetivo desta migração é permitir a empresa estar atualizada com as necessidades do mercado, pois identificou-se a existência de inconsistência contábeis e devido ao atraso no processamento dos dados contábeis a empresa não obtinha uma visão de futuro por meio das demonstrações.

contribuir com o desenvolvimento socioeconômico sustentável de nossos clientes. Este trabalho é realizado através de implementação de processos de aprendizagem com os líderes da empresa, que, por sua vez, formam uma rede interna com objetivo de construir uma cultura organizacional de melhoria contínua e de elevar o desempenho da companhia, com a participação ativa de seus colegas. Trabalhamos com personalidade e posicionamento firme na busca de melhorias de desempenho de negócios em contextos de crescimento, expansão, manutenção, recuperação e sucessão. Nosso modelo de trabalho é direcionado para desenvolver as capacidades internas da empresa, valorizando e capacitando os recursos humanos de nossos clientes. Nossas orientações, em muitos casos, exigem que os clientes entendam os novos desafios do mundo corporativo e que promovam mudanças em sua gestão e no comportamento de sua organização. Estudamos e trabalhamos para facilitar e orientar nossos clientes em seus contextos específicos. Somos especializados em elevar o desempenho dos nossos clientes, aplicando atendimento personalizado aos executivos e líderes das organizações.

e. Gestão Comercial e Publicidade

- Substituição de dois profissionais de vendas externas por três profissionais especializados em vendas na modalidade de representantes comerciais, com empresas e devidamente registrados pelo CORE. Essa modificação foi necessária principalmente pelo custo de deslocamento que representava 11 p.p. sobre as despesas mensais. Além disso, os profissionais substituídos não atendiam o volume mínimo aconselhado pela Fábrica de dois tratores por mês por profissional. Neste modelo haverá uma política de comissionamento mais agressiva e uma redução dos custos fixos, situação inversa ao modelo atual.
- Substituição do profissional interno de publicidade e propaganda por uma empresa especializada com reconhecimento nacional no segmento. Além da redução de despesas mensais haverá uma expertise adicionada ao modelo desta tarefa, afinal, a empresa já possui outras empresas no mesmo segmento reconhecendo ações necessárias para ampliar o desenvolvimento das vendas.

O objetivo final é equacionar o passivo da empresa e alavancar as atividades visando obter resultados sustentáveis.

Eventuais medidas adicionais serão avaliadas na apresentação do Plano de Recuperação. Entretanto, como essas medidas requerem uma investigação mais profunda, os impactos destas não foram incluídos nos resultados operacionais aqui abordados.

APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA está no mercado desde 1978 quando nasceu a sociedade entre Sr. Oraldo Manfredini e Sr. Waldir Sasso. Uma empresa familiar, com tradições, ligadas a uma marca reconhecida internacionalmente por sua qualidade – naquele momento – líder de mercado.

Para que possamos compreender a relação entre as empresas, importante destacar a cadeia de valor desde o Grupo AGCO, passando pela Fabricante Massey Ferguson até a Concessionária SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA.

○ GRUPO AGCO

O Grupo AGCO tem suas raízes estabelecidas na indústria de equipamentos agrícolas, onde possui uma herança de marca que remete a metade do século XIX. A AGCO estabeleceu-se em 1990 com a compra da Deutz Allis Corporation da empresa alemã Kloeckner-Humboldt-Deutz AG. A KHD, por sua vez, havia comprado ações da Allis-Chalmers equipamentos agrícolas cinco anos antes. Desde aquele tempo, a AGCO se tornou uma empresa de maquinário agrícola mundialmente reconhecida através do crescimento de mercado, aquisições estratégicas e soluções agrícolas de ponta.



1990

A AGCO é formada pela aquisição da empresa Deutz Allis do grupo KHD e começa a fabricar e distribuir equipamentos agrícolas sob as marcas AGCO® Allis e GLEANER®.

1991

A AGCO compra a Hesston Corporation, uma marca norte-americana líder de mercado em equipamentos de fenação e 50% de participação na joint venture Case International, conhecida como HFI (Indústrias de Fenação e Forragem). No meio do ano, a AGCO compra o negócio de tratores White da Allied Products. Ambas as aquisições expandiram a rede de concessionários AGCO, enquanto as identidades das marcas foram mantidas.

1992

A AGCO abre seu capital com metade de suas ações, tornando-se parte da NASDAQ. Mais tarde, é listada pela NYSE sob o símbolo "AG" em 1994.

1993

A AGCO compra o negócio de plantadeiras, equipamentos de fenação e pulverizadores White-New Idea, bem como a fábrica em Coldwater, Ohio, Estados Unidos. A AGCO compra ainda os direitos de distribuição norte-americanos aos produtos Massey Ferguson® e 50% da joint venture estabelecida para a Agricredit Acceptance Corporation. A aquisição da Massey Ferguson® expandiu a rede de concessionários norte-americanos da AGCO em mais de 1.000 concessionários.

1994

A AGCO compra as holdings mundiais da Massey Ferguson®, garantindo o status global da AGCO e os outros 50% de participação da Agricredit Acceptance Corporation. No mesmo ano, a AGCO compra os ativos da McConnell Tractors, fábrica de tratores articulados, possibilitando o desenvolvimento da linha de tratores AGCOSTAR®, e os ativos da Black Machine, proporcionando à AGCO uma linha de plantadeiras diferenciada.

1995

A AGCO compra os ativos da Tye Empresa, fabricantes e distribuidores de implementos agrícolas e equipamentos de preparo do solo Glencoe®, Tye® e Farmhand®.

1996

A AGCO adquire a empresa de equipamentos agrícolas Iochpe-Maxion no Brasil, líder número 1 no mercado de tratores com a marca Massey Ferguson. A AGCO compra também a Deutz Argentina, S.A., líder número 1 em participação de mercado de tratores na Argentina. A AGCO compra a Western Combine Corporation e a Portage Manufacturing, Inc. do Canadá para expandir o negócio de colheitadeiras da Massey Ferguson®. A AGCO ainda acrescenta a Rabobank Nederland como sua parceira de joint venture na Agricredit, sua subsidiária financeira na América do Norte. É lançado o Fieldstar® - sistema de posicionamento e agricultura de precisão para equipamentos agrícolas.

1997

A AGCO faz uma grande aquisição com a Fendt GmbH, negócio de tratores líder na Alemanha, melhorando sua disponibilidade à mais avançada tecnologia de tratores do mundo. A Fendt é conhecida por sua tecnologia de ponta e liderança no mercado internacional. A AGCO também adquire a Dronningborg Industries – líder em tecnologia de agricultura de precisão na Europa.

1998

A AGCO cria uma joint venture com a Deutz AG para produzir motores na Argentina. A AGCO compra as linhas de produtos da Spra-Coupe® e Willmar®, duas líderes no mercado de pulverizadores e uniu as produções em uma única planta fabril na cidade de Willmar, estado do Minnesota, Estados Unidos. A AGCO reajusta o número de ações emitidas para 59.000.000 ações e lidera a indústria na racionalização de ativos para uma contração econômica cíclica.

1999

A AGCO anuncia a criação da AGCO Finance - uma organização financeira nova e dedicada. Formada em associação com a De Lage Landen (DLL), uma subsidiária da Rabobank, o principal objetivo da AGCO Finance é fortalecer e melhorar as atividades financeiras de atacado e varejo da AGCO.

2000

A AGCO conclui a compra da Hay and Forage Industries em Hesston, Kansas, solidificando sua estratégia planejada de alcançar racionalização de manufatura eficiente, consolidando grandes operações na América do Norte.

2001

A AGCO adquire a Ag-Chem Equipment Co., Inc., fabricante e distribuidor líder de equipamentos especializados pesados fora-de-estrada para aplicações agrícolas e industriais, proporcionando à AGCO a posição de líder no mercado de pulverizadores auto-propelidos. A Valment muda o nome da marca de tratores para Valtra.

2002

A AGCO adquire os ativos do negócio de equipamentos agrícolas da Caterpillar Inc., em primeiro lugar o projeto, montagem e marketing dos tratores de esteiras da Challenger. No final de 2002, a AGCO adquire os ativos da Sunflower Manufacturing Empresa Inc., produtor líder em equipamentos de prepare do solo, semeadura e colheita especializada.

2004

A AGCO adquire o negócio da Valtra, fabricante mundial de motores fora-de-estrada e tratores com posições de liderança de mercado na região nórdica da Europa e América Latina. A aquisição inclui a SISU Diesel, produtora de motores a diesel fora-de-estrada.

2007

Laverda – A AGCO adquire 50% do capital social da fabricante de equipamentos de colheita líder na Itália. Sfil – A AGCO adquire esta fabricante de implementos de prepare do solo e semeadura líder na América do Sul.

2008

A SISU Diesel tem seu nome de marca alterado para AGCO SISU POWER.

2009

Instalação do depósito de peças- AGCO PARTS em Jundiaí - SP.

2010

Valtra – marca comemora 50 anos de atuação no Brasil. AGCO anuncia abertura de fábrica em Daqing, Heilongjiang, na China. AGCO expande seus negócios em colheitadeira e passa a controlar 100% da Laverda. Aquisição da Sparex Holdings LTD, distribuidora global de acessórios e peças de reposição. AGCO Sisu Power – produção dos 100 mil motores.

2011

Massey Ferguson – marca comemora 50 anos de atuação no Brasil

GSI – A AGCO adquire a GSI Holding, fabricante mundial de equipamentos para armazenagem, secagem de grãos e soluções para aumentar a eficiência da produção de proteína animal.

2012

Santal – A AGCO adquire 60% da fabricante brasileira de colhedoras e equipamentos para o setor sucroalcooleiro.

A AGCO Sisu Power tem seu nome alterado para AGCO Power.

Atualmente o Grupo AGCO destaca-se pela comercialização de duas marcas de equipamentos agrícolas, sendo elas a) Massey Ferguson com grande tradição e reconhecimento pela qualidade e b) Valtra reconhecida pelo mercado nacional por um equipamento de qualidade semelhante, no entanto, com preços abaixo da linha a). Essa comercialização torna-se um fator de complexidade para o concessionário da Massey Ferguson, uma vez que não é permitido ao proprietário atuar com as duas bandeiras.



Fonte: Site AGCO Group, janeiro de 2019.

○ FABRICANTE MASSEY FERGUSON

A marca Massey Ferguson é líder no mercado brasileiro de tratores há mais de 50 anos e maior exportadora do produto na América Latina. Hoje, tratores, colheitadeiras, pulverizadores e implementos fabricados no Brasil são exportados para outros mercados da América do Sul e da América Central, com destaque para atuação no Chile, Paraguai, Peru, Colômbia e Venezuela. Os produtos agrícolas também são exportados para mercados distantes, somando mais de 80 países, com atuação destacada na África (com foco na joint venture, na Argélia).

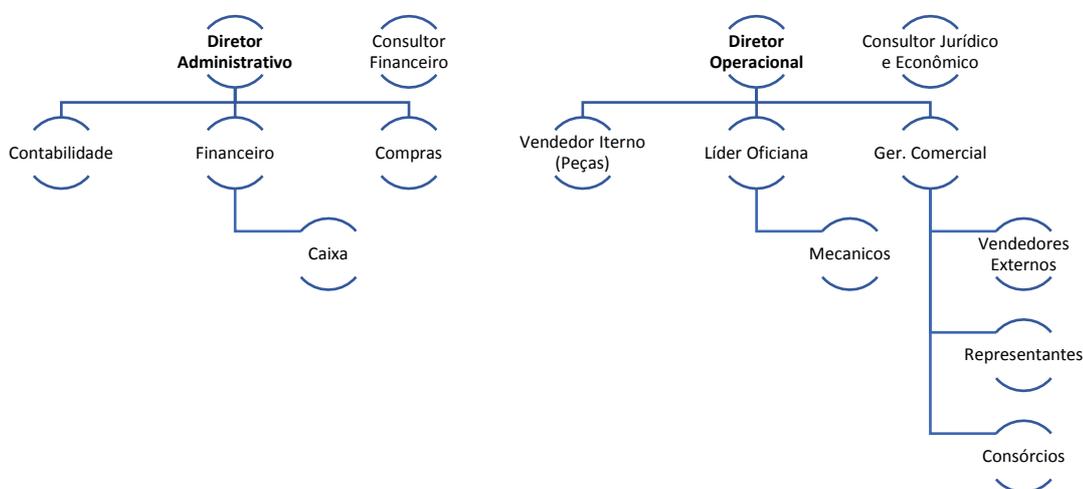
A Massey Ferguson faz parte do grupo AGCO, maior fabricante de tratores da América Latina. São cinco fábricas no Brasil e uma na Argentina (esta é a única unidade da Argentina que produz tratores localmente com mais de 60% de conteúdo da região). A fábrica da Argentina tem capacidade para produzir, aproximadamente, 5.000 tratores e 100 colheitadeiras por ano e, além de produzir equipamentos agrícolas para o mercado argentino, também exportará para outros países sulamericanos.

Para quem vive do campo, a Massey Ferguson tem equipamentos agrícolas de alta tecnologia que proporcionam confiabilidade e excelente facilidade de manuseio. Nenhuma outra marca tem mais experiência com mais culturas e mais lugares do que a Massey Ferguson. Sempre na vanguarda, a Massey Ferguson tem a inovação como um dos seus principais pilares, desenvolvendo soluções do plantio à colheita com

muito mais produtividade e rentabilidade. Estamos em constante evolução. Somos incansáveis em buscar novas tendências para o campo. Este é o nosso DNA. Conte com a gente, com a nossa rede de concessionárias e com um mundo de experiências para levar sempre o melhor para o seu negócio.

○ CONCESSIONÁRIA SAMA

A empresa SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA, Concessionária Massey Ferguson, foi fundada em 3 de abril de 1978 pelo Sr. Oraldo Manfredini. Uma empresa familiar fundada pelo pai e seu primo, tio avó dos atuais diretores, estando na segunda geração administrativa. Com a dissolução de sociedade entre os fundadores – primos – a empresa recuperanda passou a contar com reforço na administração estando a sua frente a Diretor Administrativa e Sra. Morgana Regina da Silva Manfredini e a Diretora Operacional a Sra. Michelle da Silva Manfredini, com uma estrutura organizacional contando com mais de 30 funcionários diretores.



O modelo de estrutura organizacional já é uma melhoria adotada pela empresa em que realizou:

- redistribuição da matriz de responsabilidade entre os diretores;
- terceirização da contabilidade;
- substituição do tesoureiro da empresa;
- contratação de uma empresa especializada em finanças Girardi Brasil;
- substituição do líder de oficina;

- f) contratação de três representantes comerciais;
- g) deslocamento de dois vendedores externos; e
- h) contratação de uma empresa especializada em negócios jurídico e econômico REBUILD Consultoria Empresarial.

A empresa conta com uma matriz na cidade de Araranguá e uma filial na cidade de Braço do Norte. Atualmente a área abrange 49 municípios no Santa Catarina, conforme a distribuição nas seguintes cidades:

1. Anitapolis
2. Ararangua
3. Armazem
4. Balneario Arroio Do Silva
5. Balneario Gaivota
6. Balneario Rincao
7. Braço Do Norte
8. Capivari De Baixo
9. Cocal Do Sul
10. Criciuma
11. Ermo
12. Forquilha
13. Garopaba
14. Grao Para
15. Gravatal
16. Içara
17. Imarui
18. Imbituba
19. Jacinto Machado
20. Jaguaruna
21. Laguna
22. Lauro Muller
23. Maracajá
24. Meleiro
25. Morro Da Fumaça
26. Morro Grande
27. Nova Veneza
28. Orleans

29. Passo De Torres
30. Paulo Lopes
31. Pedras Grandes
32. Pescaria Brava
33. Praia Grande
34. Rio Fortna
35. Sangao
36. Santa Rosa De Lima
37. Santa Rosa Do Sul
38. São Bonifacio
39. São Joao Do Sul
40. São Ludgero
41. São Martinho
42. Sideropolis
43. Sombrio
44. Timbé Do Sul
45. Treviso
46. Treze De Maio
47. Tubarao
48. Turvo
49. Urussanga

comercializando: Tratores, Colheitadeiras, Pulverizadores e Implementos Massey Ferguson; equipamentos agrícolas de diversas marcas reconhecidas no mercado; Peças e acessórios e serviços de assistência técnica especializada. Devido as características de solo da região em que possui autorização para atuar não possui uma venda expressiva de Colheitadeiras. A seguir apresenta-se os principais produtos desenvolvidos para que possamos compreender o modelo de negócio da empresa.



Fonte: Site da Massey Ferguson, Concessária SAMA (janeiro de 2019)

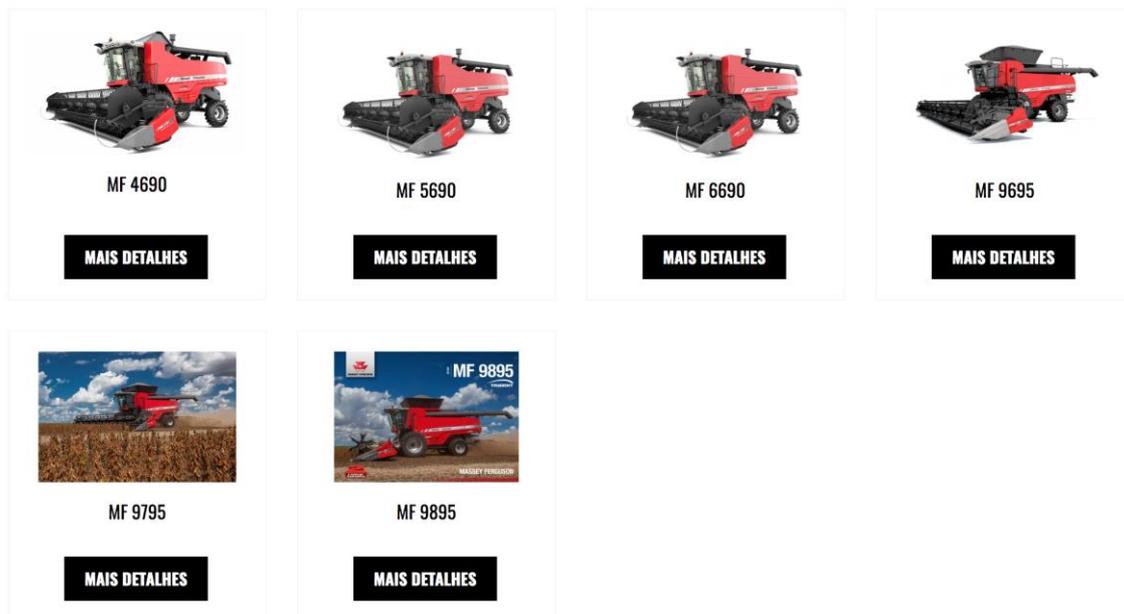
TRATORES

 <p>MF 4265</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 4265 COMPACTO</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 4265 COMPACTO CABINADO</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 4275</p> <p>MAIS DETALHES</p>
 <p>MF 4275 COMPACTO</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 4275 COMPACTO CABINADO</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 4283</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 4283 COMPACTO</p> <p>MAIS DETALHES</p>

IMPLEMENTOS

 <p>MF 1100</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 1125</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 1180</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 1745</p> <p>MAIS DETALHES</p>
 <p>MF 1838</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 2013</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 2270</p> <p>MAIS DETALHES</p>	 <p>MF 2270XD</p> <p>MAIS DETALHES</p>

COLHEITADEIRAS



PREMIAÇÕES E DESTAQUE NA IMPRENSA⁴

SAMA CADA VEZ MAIS PRÓXIMA DO PRODUTOR 15 DE ABRIL DE 2014

O comprometimento com a inovação, associado à alta tecnologia para a produção rural, é premissa para as novas ações da marca Massey Ferguson. Exemplo disso são as visitas técnicas promovidas pela concessionária Sama, com 35 anos de história, em Araranguá e filiais em Braço do Norte e Tubarão, no estado de Santa Catarina. Entre os dias 19 e 21 de março, a equipe Sama, realizou Dias de Campo na propriedade do Sr. Antônio Guizzo, na comunidade de Dois Irmãos, em Jacinto Machado, e de Marcelo e Adelor Vitorino, na comunidade de Vila São José, em Turvo, para mostrar aos agricultores as colheitadeiras MF5650 e a MF 32 SR. Para Fernando, genro de Sr. Antônio: “A máquina é muito boa. Colhíamos em média 90 sacas por hora, agora, aumentou muito. É a primeira safra que estamos com a máquina, e acertamos no investimento. O pessoal da Sama é muito atencioso e nos levou até a fábrica para conhecer MF5650 e gostamos muito dos resultados. Já é a terceira colheitadeira que adquirimos da marca, sem contar nos tratores que já temos da Massey Ferguson”. Já, para o produtor Marcelo Vitorino: “O diferencial é que colhemos um arroz com mais umidade, e podemos começar uma hora antes a colheita e não colocamos sementes fora. Também o rendimento e a qualidade, na hora da colheita, são bem maiores, e a Massey é mais econômica em relação às demais marcas”. A Massey Ferguson tem o atendimento ao cliente e a qualidade de seus produtos como um valor fundamental e trabalha para que esse padrão se mantenha.

CONCESSIONÁRIA SAMA REALIZA EVENTO EXCLUSIVO PARA AS MULHERES 30 DE MARÇO DE 2015

No mês de março é comemorado o Dia Internacional das Mulheres e pensando nisso, a concessionária SAMA Tratores realizou dois eventos dedicados a elas, um na matriz em Araranguá e outro na filial de Braço do Norte, ambas em Santa Catarina. No total, 60 mulheres, na maioria esposa de clientes, puderam desfrutar de um delicioso café colonial e ter um momento de beleza, onde receberam dicas e sugestões de uma consultora da RACCO de como se proteger do sol de forma adequada e também um spa para as mãos.

No final, elas também assistiram uma palestra sobre conhecimentos básicos dos tratores Massey Ferguson. “Fizemos um evento para valorizar a mulher agricultora, já que ela é a base da estrutura familiar. São elas que determinam a aquisição do equipamento para auxiliar no trabalho e com o conhecimento adequado, poderão ajudar no dia a dia no campo sem deixar a vaidade de lado”, destaca a diretora da Sama, Morgana Manfredini.

⁴ Fonte: Site Massey Ferguson, janeiro de 2019.

**MASSEY FERGUSON E CONCESSIONÁRIA
SAMA ENTREGAM PRIMEIRO TRATOR MF
6712R DYNA-4 EM SANTA CATARINA
31 DE JULHO DE 2015**

A Massey Ferguson – sinônimo de pioneirismo e modernidade na fabricação de máquinas agrícolas – juntamente com a concessionária SAMA e o consórcio nacional da marca, entregaram no último dia 14, o primeiro trator MF 6712R Dyna-4 para o estado de Santa Catarina, mais precisamente para a cidade de Jacinto Machado (SC).



Na ocasião, o técnico do suporte de tratores, Geraldo Siqueira, realizou a entrega técnica do equipamento ao cliente Antoninho Ghizzo e sanou todas as possíveis dúvidas de operação e utilização do trator “O novo equipamento será extremamente benéfico e de grande utilidade na propriedade. Sabemos da importância em utilizar cada vez mais a tecnologia a nosso favor e nossa expectativa é grande, já que agora temos um dos tratores mais modernos do mercado”, afirma o filho do produtor, Fernando Ghizzo.

O MF 6712R Dyna-4 é equipado com um motor AGCO Power de quatro cilindros e 122 cv de potência. Projetado para oferecer a potência certa e desempenho incomparável, a família Dyna-4 é o resultado da combinação da inédita transmissão automática Dynashift com os reconhecidos motores da marca. O propósito é apresentar a solução ideal para qualquer demanda, tornando os trabalhos complexos em atividades extremamente simples.

Como opcionais, o produtor rural pode incluir nos equipamentos as recentes tecnologias embarcadas da marca, como o monitor de produtividade Fieldstar II, o Piloto Automático Auto-Guide 3000 e o sistema de telemetria AgCommand™®.

EXPOSIÇÃO DAS CAUSAS CONCRETAS DA SITUAÇÃO PATRIMONIAL

A empresa recuperanda possui relação contratual há mais de 41 anos com a fabricante de tratores AGCO. Uma empresa com tradições e grande relacionamento com a sociedade, seus funcionários e clientes. Com objetivo de tornar visível as principais causas que levaram a empresa a esse momento descrevem-se a seguir.

○ Primeira Causa

A primeira causa é explicitamente um problema de risco sistêmico, **crise econômica**, conforme podemos observar pelo quadro de projeção econômica elaborado pelos economistas do Banco Itaú com base nas fontes: FMI, Bloomberg, IGBE, BCB, Haver e Itaú. Devido a correlação direta com o segmento e a macroeconomia de um país ambas as empresas foram afetadas devido aos reflexos da crise em seus clientes, em especial, nos seguintes segmentos:

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018P	2019P	2020P	2021P	2022P
Brasil											
Atividade econômica											
PIB nominal – Bilhões de reais	4.815	5.332	5.779	5.996	6.267	6.554	6.812	7.255	7.740	8.266	8.798
PIB nominal – Bilhões de dólares	2.463	2.468	2.455	1.800	1.797	2.053	1.869	1.894	1.985	2.091	2.199
Crescimento real do PIB	1,9%	3,0%	0,5%	-3,5%	-3,3%	1,1%	1,3%	2,5%	3,0%	2,7%	2,7%
Taxa de desemprego - média do ano	7,4%	7,1%	6,8%	8,5%	11,5%	12,7%	12,2%	11,7%	11,2%	10,6%	10,2%
Taxa de desemprego - fim de período	7,5%	6,8%	7,1%	9,6%	12,7%	12,4%	12,0%	11,6%	11,0%	10,4%	10,0%
Inflação											
IPCA	5,8%	5,9%	6,4%	10,7%	6,3%	2,9%	3,8%	3,9%	4,0%	3,8%	3,8%
INPC	6,2%	5,6%	6,2%	11,3%	6,6%	2,1%	3,5%	3,8%	4,0%	3,8%	3,8%
IGP-M	7,8%	5,5%	3,7%	10,5%	7,2%	-0,5%	7,5%	4,0%	4,0%	3,8%	3,8%
IPA-M (preços por atacado)	8,6%	5,1%	2,1%	11,2%	7,6%	-2,5%	9,3%	3,9%	4,0%	3,8%	3,8%
Taxa de juros											
Selic – final do ano	7,25%	10,00%	11,75%	14,25%	13,75%	7,00%	6,50%	6,50%	8,00%	8,00%	8,00%
Selic – média do ano	8,46%	8,44%	11,02%	13,58%	14,17%	9,92%	6,56%	6,50%	7,46%	8,00%	8,00%
Taxa real de juros (Selic/IPCA) – fim de período	1,33%	3,86%	5,02%	3,23%	7,41%	6,77%	2,69%	2,52%	3,33%	4,10%	4,10%
CDI - Acum.	7,11%	9,78%	11,51%	14,14%	13,63%	6,99%	6,39%	6,39%	7,89%	7,89%	7,89%
TJLP (Taxa nominal) – fim de período	5,50%	5,00%	5,00%	7,00%	7,50%	7,00%	6,98%	6,48%	7,38%	7,53%	7,69%
TLP (Taxa real) – fim de período	-	-	-	-	-	-	3,00%	3,57%	4,41%	4,46%	5,09%
Finanças públicas											
Resultado primário – % do PIB	2,2%	1,7%	-0,6%	-1,9%	-2,5%	-1,7%	-1,7%	-1,3%	-0,8%	0,2%	0,4%
Resultado nominal – % do PIB	-2,3%	-3,0%	-6,0%	-10,2%	-9,0%	-7,8%	-6,9%	-6,0%	-5,7%	-5,8%	-5,9%
Dívida pública líquida - % do PIB	32,3%	30,6%	33,1%	36,0%	46,2%	51,6%	54,6%	56,4%	58,4%	58,7%	60,4%
Dívida pública bruta - % do PIB	53,7%	51,5%	56,3%	65,5%	70,0%	74,0%	77,4%	78,3%	78,4%	78,8%	79,6%
Taxa de câmbio											
BRL / USD – dez	2,05	2,36	2,66	3,96	3,26	3,31	3,75	3,90	3,90	4,00	4,00
BRL / USD – média do ano	1,95	2,16	2,35	3,33	3,49	3,19	3,64	3,83	3,90	3,95	4,00
Setor externo											
Balança comercial - USD bi	19	2	-4	20	48	67	57	58	50	52	56
Exportações – USD bi	243	242	225	191	185	218	238	238	240	242	258
Importações – USD bi	223	240	229	171	138	151	181	180	190	191	202
Conta corrente - % PIB	-3,4%	-3,2%	-4,1%	-3,0%	-1,3%	-0,3%	-0,7%	-1,2%	-2,0%	-1,9%	-1,9%
Investimento direto no país - % PIB	3,5%	2,8%	3,9%	4,2%	4,4%	3,4%	3,7%	3,6%	4,2%	3,4%	3,8%

Fonte: Relatório de Cenário Econômico Banco Itaú (janeiro de 2019)⁵.

⁵ <https://www.itaubba-pt/analises-economicas/projecoes>

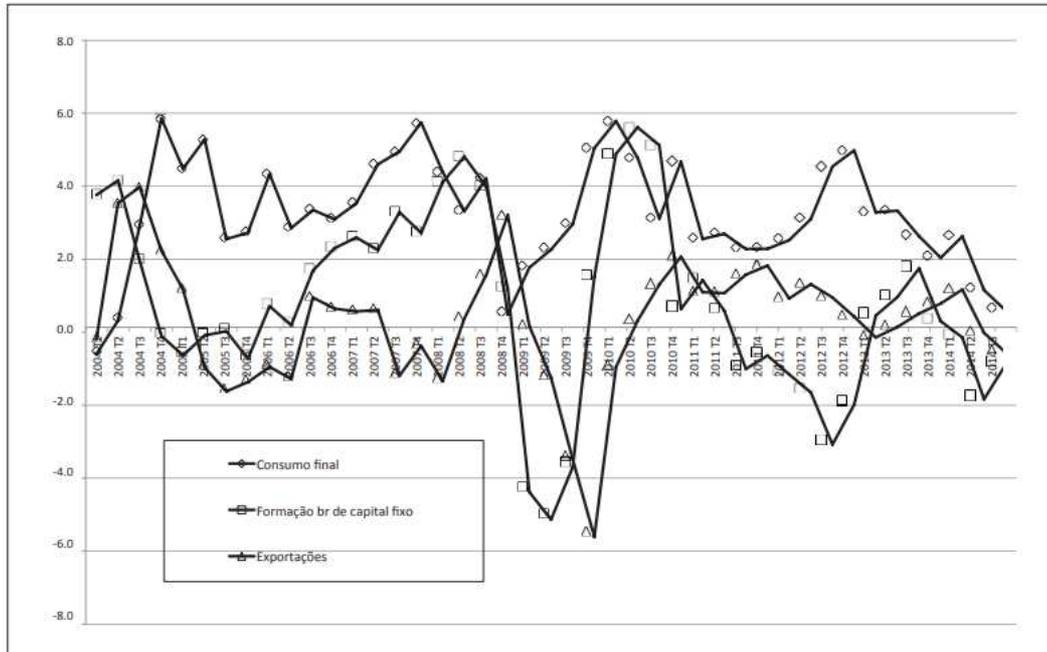
Olhando mais próximo, em especial, para o ano de 2015, podemos perceber que os principais problemas ocorreram com o aumento da taxa SELIC entre maio e junho deste ano chegando em 14,25%. Junto a essa situação o dólar passou de R\$ 2,60 para R\$ 4,20 ao longo de 2015, ocasionando uma grande instabilidade e reviravolta no modelo de importação e exportação. Especificamente no Rio Grande do Sul, neste ano, houve uma retração de 12,1% no setor industrial da região.

Em uma entrevista⁶ realizada com Rebeca de La Rocque Palis, coordenadora de Contas Nacionais do IBGE, a época, ressaltamos:

[...] a indústria amargou uma queda de 6,2%, puxada pela retração de quase 8% do setor de construção. “Construção teve queda importante, puxada tanto com a parte de infraestrutura como a parte imobiliária”, disse Rebeca. Além da construção, a indústria de transformação recuou 9,7%, influenciada pela redução, em volume, dos segmentos de veículos, de máquinas e equipamentos e de aparelhos eletroeletrônicos. “Os serviços que mais caíram são exatamente os correlacionados com a indústria de transformação e o nosso comércio”, disse a coordenadora do IBGE. O IBGE afirma que esse resultado vem da “deterioração dos indicadores de inflação, juros, crédito, emprego e renda ao longo de todo o ano de 2015”.

O Dr. Luiz Fernando de Paula e o Dr. Manoel Pires, professor pesquisador da FCE/UFRJ e pesquisador IPEA, respectivamente, citam em seu denominado “crise e perspectiva para a economia brasileira” que o governo conseguiu evitar uma deterioração mais drástica das expectativas, logrando êxito na recuperação econômica a partir de meados de 2009. Em particular, o crescimento da formação bruta de capital fixo e do consumo contribuiu para a recuperação da economia no segundo semestre, conforme gráfico a seguir. Em resposta à restauração da confiança dos agentes e à ampliação do nível de utilização da capacidade instalada da indústria, o investimento cresceu de 17% do PIB (1º trimestre de 2009) para 20,5% no 3º trimestre de 2010. As exportações foram favorecidas pela forte melhora nos termos de troca, devido principalmente à retomada da economia chinesa em 2009 e à recuperação da economia mundial em 2010.

⁶ <http://g1.globo.com/economia/noticia/2016/03/pib-do-brasil-cai-38-em-2015.html>

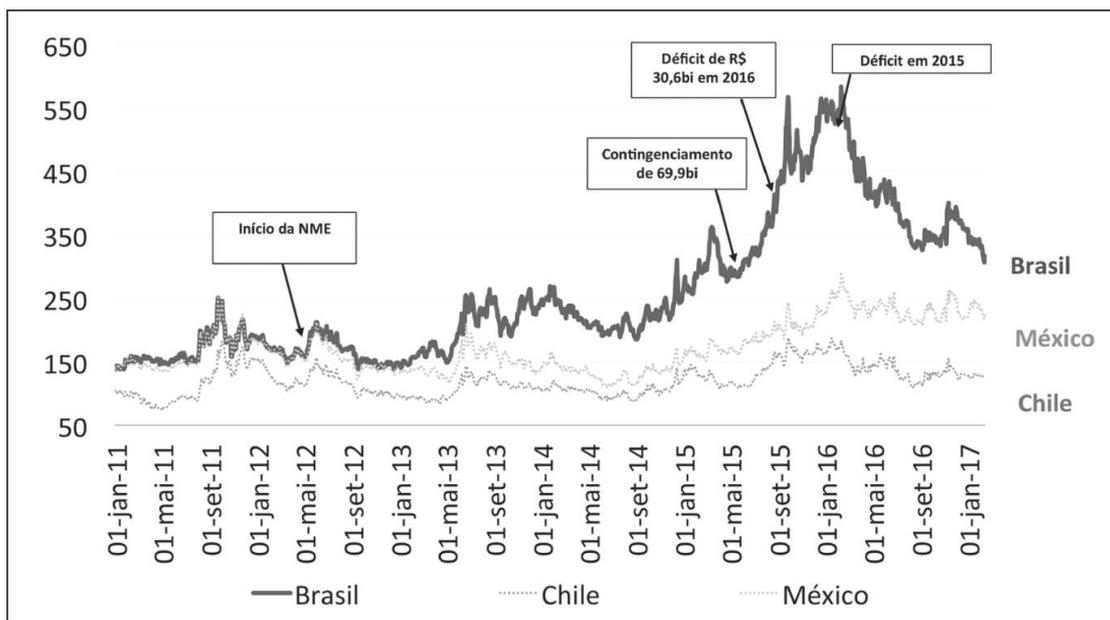


O Dr. Fernando de Holanda Barbosa Filho do Instituto Brasileiro de Economia, Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro/ Rio de Janeiro, Brasil cita que o quadro a seguir mostra a decomposição do crescimento do PIB brasileiro entre 2002 e 2016. No período 2010-2014 houve um aumento da participação do capital no crescimento do PIB, fruto da elevação do investimento. No entanto, houve imediata diminuição do crescimento da PTF, o que reduziu o produto potencial brasileiro.

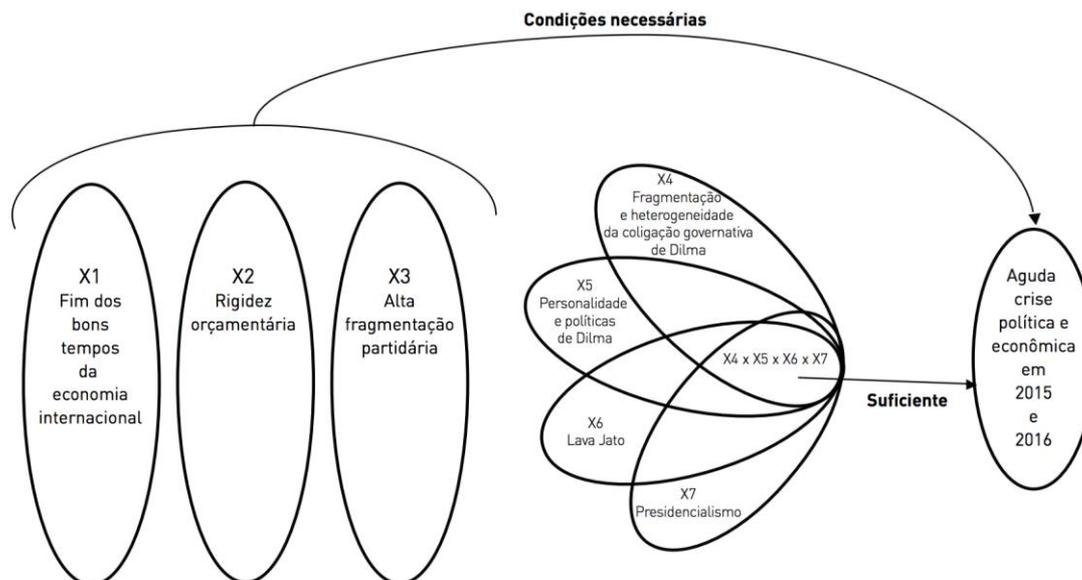
	PIB	PTF	Trabalho	Capital
2002-2010	3,9	1,6 41,1	1,1 27,9	1,2 31,0
2010-2014	2,2	0,5 24,2	0,0 0,5	1,7 75,3
2014-2016	-3,7	-1,9 49,9	-0,7 19,8	-1,1 30,3
2010-2016	0,2	-0,3 -119,8	-0,2 -107,9	0,7 327,7

Continua o autor citando que após a crise internacional de 2008/2009 a taxa de crescimento de um conjunto de países latino-americanos caiu em 0,5% ao ano. No Brasil, essa queda foi de 2% ao ano. Barbosa Filho e Pessôa (2015) avaliam que essa queda adicional de 1,5% ocorrida no Brasil é fruto do conjunto de políticas erroneamente adotadas pelo país. Com base nas estimativas de produtividade apresentadas no quadro acima, estima-se que a taxa de crescimento do produto potencial da economia brasileira esteja entre 1,5% a.a. e 2,0% ao ano.

O gráfico a seguir apresenta uma conjuntura econômica realizando um comparativo entre Brasil, México e Chile referente ao Risco País onde entre os anos de 2015 e 2016 sofremos o maior impacto chegando a superar 550 pontos. Esse cenário gera uma elevação na taxa de juros real de equilíbrio doméstico.



Por fim, pode-se observar que o agravamento ocorreu de forma sistêmica no cenário brasileiro. Em especial Condições causais da crise política brasileira de 2015-2016 que podem ser observadas de forma sistêmica pela figura apresenta a seguir. O Dr. Octavio Amorim Neto, professor da EBAPE-FGV, em seu estudo “a crise política brasileira de 2015-2016” destaca que o cenário político construiu em grande parte para situação de crise econômica entre os anos de 2015 e 2016, atribuindo a essa situação sete fatores descritos a seguir.



Ainda que alguns elementos macroeconômicos tenham obtido êxito, como por exemplo, a taxa de juros e inflação, ainda paira os elementos X1, X2, X3, X6, X7 sob nosso modelo atual. Independente do novo governante que poderá impactar negativamente ou positivamente os elementos X4 e X5 o cenário mundial sobre com uma guerra comercial (X1); a eminente necessidade de conter os gastos públicos tornará ainda maior a rigidez orçamentária (X2); não vislumbramos uma alteração no modelo político da fragmentação partidária (X3) e presidencialismo (X7). Esperamos que a lava jato (X6) proporcione um aceno positivo duradouro modificando o comportamento dos governantes.

Diante desde cenário apresentado entende-se que 2018 ainda será fortemente afetada no que tange a crise econômica e política. Ainda que mais branda pelos elementos apresentados, existe uma forte restrição ao crédito e uma tendência ao desemprego conforme pode-se observar pelos relatórios e autores já citados. Nestas condições torna-se eminente uma ação mais robusta da recuperanda.

o Segunda Causa

Trata-se no **atraso por parte da Fabricante Massey Ferguson em liberar processo administrativo junto ao FINAME para linha MF 6700**. Conforme relato obtido por meio de processo de entrevista e análise documental junto aos Diretores da SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA podemos observar que

Começou o problema com o trator MF 6713 que é da linha dyna esse trator eles (Massey Ferguson) que, eles lançaram em 2017, e nos disseram que em seis meses sairia o finame (Linha de Crédito do Governo). O que ocorreu, nos vendemos alguns tratores, compramos e cobramos do cliente, quando fomos perceber com o prazo apresentado chegando próximo, não saía o finame. Ficou mais de dois anos para sair o finame e quando saiu somente houve a liberação para os atuais tratores, os antigos não, então nos incomodamos um monte.

Era muita peça de fora, e ai precisava ser tudo nacionalizado. Essa situação nos frustrou muito e tivemos uma queda na venda desta linha, mas os clientes queriam ela, por causa do câmbio. Agora estamos vendendo o MF 6711 que é finamizado mas não é dyna. É um modelo que substituiu o MF 4290, MF 4297 e o MF 4292. É um trator que é mais eletrônico, porem ele é um trator que não é muito grande, mas ele é mais evoluído, e pararam de fabricar o MF 4490 que era o que mais vendíamos. Já o MF 6713 entrou mas ele era um pouco mais forte ainda, inclusive, vendemos esse trator e não foi possível fazer o finame, sendo que o cliente ficou andando com esse trator por mais de dois anos e não havíamos recebido por ele ainda.

Agora projetaram um novo modelo que só vai liberar a partir de abril ou maio de 2019. Então assim, já temos venda, dai eles até disseram que esse eles teriam para entregar modelo anterior se fosse o caso, mas os novos somente sairiam mesmo por abril ou maio deste ano. Então assim, é bem atrasado mesmo, inclusive já tivemos clientes que desistiram da compra devido a tempo. Esse era uma compra do MF 5711, por causa da demora.

Conforme podemos verificar por matéria publicitária da própria fabricante o lançamento da linha MF 6700 ocorreu em março de 2017 na Expodireto, no entanto, o modelo MF 6711, por ser de menor porte é o mais adequado para região.

Nova linha de tratores Massey Ferguson será atração na Expodireto
3 de março de 2017

Não-Me-Toque (RS), 3 de março de 2017 – A Massey Ferguson leva para a Expodireto Cotrijal, de 6 a 10 de março, em Não-Me-Toque (RS), sua nova linha de tratores plataformados da família MF 6700, equipados com motor eletrônico AGCO Power, que atende à nova legislação ambiental MAR-1 de redução de emissão de gases, apresentando alta performance.

São máquinas de alto desempenho, que se adequam às propriedades de pequeno, médio e grande portes, contribuindo para aumentar a produtividade e proporcionando economia de combustível para o produtor rural, entre outros benefícios. “Os novos modelos apresentam características muito atraentes para os produtores rurais: são simples, robustos, ágeis e econômicos”, define Everton Pezzi, supervisor de Marketing do Produto Tratores da Massey Ferguson.

O lançamento integra a plataforma global da Massey Ferguson, que insere no mercado brasileiro o mesmo equipamento fabricado em outros países. “Ao adquirir um trator da família MF 6700, o produtor rural estará atualizado com a mais moderna tecnologia internacional”, ressalta Pezzi.

Os modelos MF 6711 (115 cv), MF 6712 (125 cv) e MF 6713 (135 cv), lançados na versão plataformada, possuem a maior capacidade de levante da categoria com até 4.950Kg, para a realização de trabalhos com implementos mais pesados, com excelente vazão hidráulica. A transmissão manual 12x12 com reversão mecânica ou eletro-hidráulica aumenta a agilidade nas manobras.

Os tratores possuem capô basculante que facilita o acesso para manutenções, reduzindo o tempo gasto nas inspeções diárias. O tanque de combustível tem capacidade para 170 litros, o que garante maior autonomia.

A distribuição adequada de controles e instrumentos permite ganhos de produtividade de forma significativa. É possível memorizar uma rotação de trabalho, e com um simples toque no painel o motor já atinge a rotação, gerando economia de combustível. O painel fornece informações sobre rendimento operacional, distância percorrida e consumo de combustível.

Tratores MF 6700R Dyna-4 também é destaque:

A Massey Ferguson apresenta, também, a família de tratores MF 6700R Dyna-4. São três novos equipamentos robustos – os modelos MF 6711R, MF 6712R e MF 6713R, com 115 cv, 125 cv e 135 cv, respectivamente –, dotados de motor e transmissão eletrônicos que aumentam em até 15% seu rendimento, permitindo também economia de 10% de combustível por hectare trabalhado, quando em condições normais de operação. **O sistema de transmissão, que também passou por processo de evolução, efetua as trocas de marcha automaticamente (grifo nosso).** Outra boa notícia é a possibilidade de financiar a compra com recursos do Finame, linha de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) voltada para aquisição de máquinas e equipamentos novos de fabricação nacional.

Fonte: <http://www.masseyferguson.com.br/Noticia/546>

Também podemos observar pela descrição técnica fornecida pela própria fabricante a característica do sistema de transmissão onde efetua as trocas de marcha automaticamente. Esse fator para uma região onde existe um grande desnivelamento, bem como áreas menores torna-se fundamental para aumentar a produtividade, afinal, o produtor não necessitará realizar diversas trocar de marchas manualmente evitando o desgaste físico.

o Terceira Causa

Trata-se da **mudança no modelo de remuneração** previamente estabelecido em contrato tento como principal alteração o modelo de remuneração ao concessionário, reduzindo em média, 15,53% da margem de operação, ou seja, uma perda econômica de R\$ 1.754.334,67 (um milhão setecentos e cinquenta e quatro mil trezentos e trinta e quatro reais com sessenta e sete centavos) no ano de 2018.

Quadro Resumo das Alterações

Item	Modelo Anterior	Novo Modelo	Diferença
Tratores	20,8%	10%	-10,8%
Implementos	30,5%	10%	-20,5%
Colheitadeiras	25,3%	10%	-15,3%
Média	25,53%	10%	-15,53%

Por meio do relato apresentado e quadro resumo podemos perceber a severa modificação nos parâmetros de remuneração que impactaram diretamente na geração de riqueza da recuperanda. Se formos simplificar o impacto trata-se de uma redução de 50% do comissionamento e devido a redução do faturamento impactaram diretamente do custo fixo forçando a empresa a tomar uma decisão por encerramento de unidades para retomar o ponto de equilíbrio.

Como mecanismo para compreender o desencadeamento dos fatos narrados nesta causa apresenta-se o contrato elaborado entre as partes que efetuou a redução de 15,53 p.p. no modelo de negócio da recuperanda. Ao realizar a revisão do contrato percebe-se que não houve atenção quando ao valor a ser gerado economicamente, afinal, 10% de comissionamento gerou apenas R\$ 94.123,17 (noventa e quatro mil cento e vinte e três reais com dezessete centavos) frente a uma necessidade de pagamento de uma parcela de R\$ 109.955,19 (cento e nove mil novecentos e cinquenta e cinco reais com dezenove centavos). Desta forma podemos verificar que a operação será negativa, sem contar as despesas do dia-a-dia, como folha de pagamento, demais peças, prestação de serviço, aluguel, etc.

TERMO DE AJUSTE PARA RECOMPOSIÇÃO DO SALDO DO FUNDO DE CAPITALIZAÇÃO – REDE MASSEY

Pelo presente *Termo de Ajuste Para Recomposição do Saldo do Fundo de Capitalização*, em que são partes:

I - AGCO DO BRASIL SOLUÇÕES AGRÍCOLAS LTDA, sociedade por quotas de responsabilidade limitada, com sede na cidade de Ribeirão Preto - SP – RS, na Avenida Bandeirantes 384, CEP 14030-680, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 55.962.369/0001-77, na condição de Sócia Ostensiva da “**SOCIEDADE EM CONTA DE PARTICIPAÇÃO - FUNDO DE CAPITALIZAÇÃO REDE - MASSEY**”, na qualidade de **SÓCIA OSTENSIVA**, doravante simplesmente designada **AGCO**, e de outro lado,

II - SAMA MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA, inscrita no CNPJ 83.557.512/0001-80, com sede na Avenida Sete de Setembro, 660, Cidade Alta, Araranguá/SC neste ato representado por seu sócio Sr.^a **MORGANA REGINA DA SILVA MANFREDINI**, portador da cédula de identidade RG nº. 4.039.860 SSP/SC e do CPF/MF nº. 032.995.989-10, com domicílio comercial na sede da **SAMA MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA**, na condição Sócia Participante, doravante designada simplesmente **SÓCIA PARTICIPANTE**;

III - Sr.^a **MORGANA REGINA DA SILVA MANFREDINI**, portador da cédula de identidade RG nº. 4.039.860 SSP/SC e do CPF/MF nº. 032.995.989-10, residente e domiciliada na Rua Caetano Lummerz, 41, Centro, em Araranguá/SC, na condição de **ANUENTE**, doravante designado apenas **ANUENTE**.

§ 1º - A **SOCIEDADE EM CONTA DE PARTICIPAÇÃO - FUNDO DE CAPITALIZAÇÃO REDE - MASSEY** foi constituída pela AGCO e pela UNIMASSEY em 14 de junho de 2006, mediante a formalização do “*Instrumento Particular de Constituição de Sociedade em Conta de Participação*”, devidamente registrado no Cartório de Registro de Títulos e Documentos de Canoas/RS, sob o nº 54.103, em 20 de julho de 2006, em consonância com a Convenção Parcial da Marca Massey Ferguson, datada de 17/11/2005, que instituiu Fundo Financeiro destinado à Capitalização dos Concessionários;

(ii) Por força dos instrumentos retro referidos o FUNDO DE CAPITALIZAÇÃO, necessariamente vinculado ao contrato de concessão comercial mantido entre AGCO e as CONCESSIONÁRIAS associadas à UNIMASSEY, foi formado com recursos financeiros aportados pela AGCO e pelas CONCESSIONÁRIAS, nos termos da Cláusula IV do seu contrato de constituição, destinado ao capital de giro destas, **exclusivamente para utilização e comercialização de tratores agrícolas de todas as classes, colheitadeiras, pulverizadores e implementos adquiridos pelas CONCESSIONÁRIAS**, coordenado e operacionalizado pela AGCO.

(iii) Na presente data, em razão das operações realizadas pela **SÓCIA PARTICIPANTE** no montante de **RS 1.678.394,27** (um milhão, seiscentos e setenta e oito mil, trezentos e noventa e quatro reais e vinte e sete centavos) relativos ao período de Abr-18 à Dez-18 conforme as notas fiscais nºs 3157350, 3044050, 3278250, 3279250, 2248050, 3805450, 2248150, 4052650, 4052750, 4052850, 2559950, 4719750, 1458150, 2770750 e 1458250 há por parte desta a obrigação de realizar a recomposição do saldo do FUNDO DE CAPITALIZAÇÃO, bem como as contribuições nos termos do contrato de constituição da sociedade em conta de participação, obrigação, contudo, não cumprida;

(iv) Que dos valores aportados ao FUNDO DE CAPITALIZAÇÃO e utilizados pela **SÓCIA PARTICIPANTE**, mediante a aquisição dos produtos, o montante correspondente a **RS 1.678.394,27** (um milhão, seiscentos e setenta e oito mil, trezentos e noventa e quatro reais e vinte e sete centavos), tem origem nos aportes anteriormente realizados, nas bonificações realizadas pela AGCO e acréscimos dos seus respectivos rendimentos, valor esse de titularidade da sociedade em conta de participação;

(v) Por fim, tendo a **SÓCIA PARTICIPANTE** declarando a impossibilidade de cumprir a obrigação de devolução e/ou recomposição do saldo do FUNDO DE CAPITALIZAÇÃO no prazo de 150 conforme estabelecido na cláusula 6.1 do contrato de constituição da sociedade em conta de participação;

resolvem as Partes firmar a presente Termo de Ajuste para estipular o seguinte:

CLÁUSULA PRIMEIRA

– A **SÓCIA PARTICIPANTE**, na presente data, assume expressamente a obrigação de realizar a devolução do valor total referido no item “iv” das premissas, correspondente a **RS\$ 2.089.148,47** (dois milhões, noventa e oito mil, cento e quarenta e oito reais e quarenta e sete centavos), mediante o pagamento de boleto emitido pela AGCO, na condição de **SÓCIA OSTENSIVA** da sociedade em conta de participação para fins de recomposição do saldo do FUNDO DE CAPITALIZAÇÃO – REDE MASSEY, no pagamento das notas fiscais conforme quadro abaixo:

NOTA FISCAL	VALOR	PAGAMENTO EM
4554850	93.467,64	01/10/2018
3044050	186.118,71	01/11/2018
3278250	108.715,44	01/12/2018
3279250	116.278,27	01/01/2019
2248050	88.112,00	01/02/2019
3805450	84.877,45	01/02/2019
414491	94.859,00	01/03/2019
414791	112.932,00	01/04/2019
414891	123.352,00	01/05/2019
2248150	88.112,00	01/06/2019
4052650	90.736,00	01/06/2019
4052750	90.736,00	01/07/2019
4052850	90.736,00	01/07/2019
1234991	94.859,00	01/08/2019
2559950	202.306,20	01/09/2019
4719750	117.033,76	01/10/2019
2770750	129.693,00	01/11/2019
1458150	88.112,00	01/12/2019
1458250	88.112,00	01/12/2019
	2.089.148,47	

CLÁUSULA SEGUNDA

2 – O valor referido na cláusula primeira acima será corrigido conforme encargos financeiros iguais àqueles que os recursos teriam rendido se estivessem aplicados através do FUNDO.

2.1 – O não pagamento na data aprazada implicará a imposição dos encargos moratórios nos mesmos moldes previstos no contrato de constituição do fundo, sendo eles:

I – encargos financeiros iguais àqueles que os recursos teriam rendido se estivessem aplicados através do FUNDO;

II – juros moratórios de 1% (hum por cento) ao mês, contados do vencimento da obrigação;

III – multa equivalente a 2% (dois por cento) sobre o montante apurado, correspondente à obrigação principal, acrescida dos encargos financeiros.

CLÁUSULA TERCEIRA

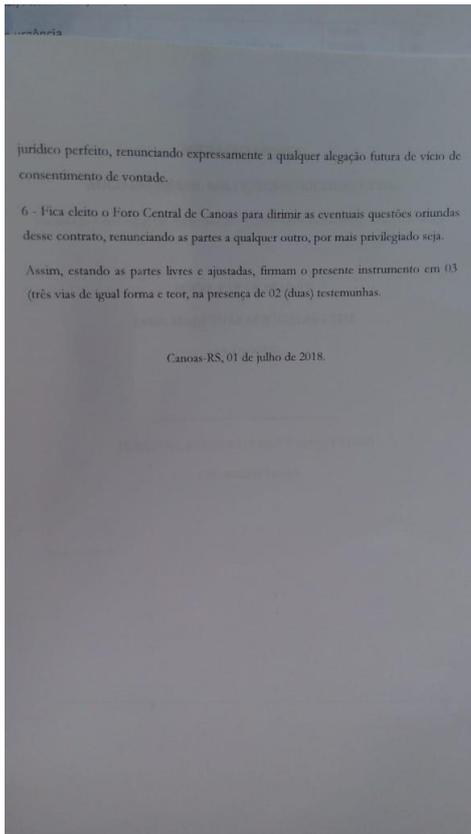
3 – O **ANUENTE**, por sua vez, declara expressamente sua responsabilidade solidária em relação à **SÓCIA PARTICIPANTE**, comprometendo-se a, na hipótese de inadimplemento da obrigação ora assumida, dar-lhe o devido cumprimento, observada a incidência dos encargos moratórios conforme cláusula segunda.

CLÁUSULA QUARTA

4 – O presente instrumento constitui título executivo extrajudicial nos termos do artigo 784 do Código de Processo Civil de 2015, de sorte que o descumprimento da obrigação ora estabelecida ensejará a adoção de processo executivo, independentemente de prévia notificação, com o que a **SÓCIA PARTICIPANTE** declara expressamente sua concordância.

CLÁUSULA QUINTA

5 – As partes firmam o presente, plenamente cientes das obrigações assumidas, as quais são aceitas pela **SÓCIA PARTICIPANTE**, perfeitamente válidas como ato



Houve a renovação do contrato de crédito, no entanto, devido ao não cumprimento houve a suspensão e mudança para apenas 10% - chamada de venda direta – mas o valor das parcelas com uma venda média de apenas R\$ 933 mil mensal.

o Quarta Causa

Trata-se da **perda de marketshare da Fabricante AGCO – Massey Ferguson** como se a retração no mercado já não fosse suficiente, desde 2011, conforme será apresentado no capítulo a seguir denominado Cenário de Máquinas Agrícolas no Brasil, houve uma mudança no comportamento do cliente. A marca Massey Ferguson sempre foi reconhecida internacionalmente pela sua qualidade, mas também, pelo seu elevado preço de venda. Em uma recessão isso tem um peso inimaginável, como por exemplo, a perda da liderança de venda fez com que desde 2015 a empresa AGCO passasse a iniciar uma reestruturação de sua empresa com diversas demissões que não findaram ainda em 2018, conforme reportagens apresentadas no capítulo a seguir.

3.5 Informações por empresa Information per company



AGCO do Brasil Máquinas e Equipamentos Agrícolas Ltda.
Massey Ferguson

Vendas internas por origem do produto Domestic sales per source of product

Ano Year	Tratores de rodas Massey Ferguson Massey Ferguson wheel tractors			Colheitadeiras de grãos Massey Ferguson Massey Ferguson combines			Colheitadeiras de grãos AGCO Allis AGCO Allis combines		
	Nacionais Nationally manufactured	Importados Imported	Total Total	Nacionais Nationally manufactured	Importados Imported	Total Total	Nacionais Nationally manufactured	Importados Imported	Total Total
	Unidades / Units								
1994	16.958	27	16.985	919	-	919	-	-	-
1995	7.871	8	7.879	240	-	240	-	-	-
1996	4.033	15	4.048	222	-	222	-	-	-
1997	5.473	35	5.508	212	-	212	-	-	-
1998	6.094	14	6.108	346	4	350	-	-	-
1999	5.988	4	5.992	400	-	400	-	-	-
2000	8.084	2	8.086	611	-	611	11	-	11
2001	9.703	-	9.703	826	-	826	11	-	11
2002	11.340	1	11.341	980	6	986	18	-	18
2003	9.654	-	9.654	1.206	1	1.207	3	-	3
2004	9.740	-	9.740	1.284	-	1.284	-	-	-
2005	5.881	-	5.881	332	-	332	-	-	-
2006	6.446	8	6.454	207	-	207	-	-	-
2007	9.378	12	9.390	445	18	463	-	-	-
2008	12.550	32	12.582	716	6	722	-	-	-
2009	13.960	10	13.970	554	-	554	-	-	-
2010	17.082	3	17.085	605	-	605	-	-	-
2011	14.451	-	14.451	686	-	686	-	-	-
2012	14.545	63	14.608	784	-	784	-	-	-
2013	15.785	93	15.878	893	-	893	-	-	-
2014	13.477	86	13.563	651	-	651	-	-	-
2015	9.136	24	9.160	404	-	404	-	-	-
2016	7.952	11	7.963	397	-	397	-	-	-
2017	7.990	16	8.006	431	-	431	-	-	-

Notas/Notes:

1. Informações sobre colheitadeiras de grãos disponíveis a partir de 1976.
Information about grain combines is available since 1976.
2. Foram produzidas e exportadas colheitadeiras de grãos Deutz em 1998 (21 unidades) e 1999 (64 unidades).
Deutz grain combines were manufactured and exported in 1998 (21 units) and 1999 (64 units).

Fonte: Anuário da Indústria Automobilística Brasileira ANFAV, página 157 (dezembro de 2018).

CENÁRIO DO SETOR DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS

O presente estudo, visa analisar as condições e aspectos do setor de máquinas agrícolas, em especial, tratores de rodas, colheitadeiras de grãos e implementos, do Brasil, com foco comparativo sobre o estado do Rio Grande do Sul. Essa análise busca proporcionar quais aspectos, tendências e dados para o segmento, um dos mais importantes da economia brasileira e rio-grandense, bem como servirá de base para construção do Plano de Recuperação Judicial da empresa.

A indústria de máquinas agrícola é caracterizada por uma estrutura de mercado heterogênea com empresas de diferentes tamanhos, podendo ser segmentada em três mercados distintos: tratores de rodas, que se diferenciam conforme fonte de potência; colheitadeiras; e implementos de tração mecânica (BRASIL, 2001)⁷.

A seguir apresenta-se um resumo das seis principais marcas que concorrerem no segmento de máquinas agrícolas, tendo em vista que a empresa AGCO – fabricante do recuperando – não possui em seu portfólio retroescavadeiras e poder esse motivo adaptamos o a figura abaixo excluindo a referida coluna. Além disso, também não conta com a comercialização de Tratores de Esteira, ainda assim, mantivemos devido a CNH (Case, New Holland) produzirem Tratores de Rodas e Colheitadeiras de Grãos.

Empresas Companies	Produtos / Products		
	Tratores de rodas Wheel tractors	Tratores de esteiras Crawler tractors	Colheitadeiras de grãos Grain combines
AGCO			
Agrale			
Caterpillar			
CNH (Case, New Holland)			
John Deere			

Fonte: adaptado de ANFAVEA, dezembro de 2018.

⁷ BRASIL. Ministério da Fazenda. Guia para análise econômica de atos de concentração horizontal. 2001. Disponível em: <http://www.seae.fazenda.gov.br/central_documento/guias>.

Conforme podemos observar pelo quadro de empresas versus produtos existe uma grande concentração – oligopólio – neste setor. Essa situação também é evidenciada por pesquisadores da Universidade Federal do Ceará, REBOUÇAS, CARVALHO e CAVALTANTE no artigo intitulado MARKET CONCENTRATION: THE CASE OF TRACTOR INDUSTRIES IN BRAZIL publicado pela Revista Brasileira de Administração em 2016.

A análise dos resultados obtidos, demonstra que o mercado nacional de tratores de roda, de médio e grande porte, pode ser caracterizado por uma estrutura produtiva de oligopólio, extremamente concentrado, sendo a inovação e a diferenciação de produtos dois importantes instrumentos competitivos.

A entrada das empresas do setor no Brasil dependia da aprovação do projeto de fabricação apresentado por elas ao governo, que deveria estar de acordo com as especificações do decreto-lei no 47.473, de 22 de Dezembro de 1959, instituído no Plano Nacional da Indústria de Tratores Agrícolas. As imposições contidas no decreto limitaram a entrada de empresas no país, daí a tendência do setor nacional de tratores ser concentrado em poucas organizações desde 1960. Portanto o setor já nasceu oligopolizado e dependente de tecnologia estrangeira⁸.

Historicamente o mercado nacional de tratores de rodas tinha como líder em venda a empresa AGCO, em especial, sua marca Massey Ferguson, reconhecida internacionalmente pela qualidade, mas também, por seus elevados preços. Em uma recessão sem precedentes até mesmo os agricultores tiveram que se adaptar e buscar um ajuste entre custo benefício. Isso fez com a que a marca John Deere disparasse na liderança, sendo atualmente a líder em *marketshare* no segmento, com apetite para ampliar ainda mais, conforme podemos observar pelo anúncio de investimentos.

A John Deere anunciou investimento de US\$ 70 milhões para nacionalização de três modelos de motoniveladoras a partir de 2021, e também para a ampliação da fábrica de Indaiatuba, SP, em 12 mil m2 de área fabril⁹.

Essa modificação no cenário iniciou-se em 2015 quando a empresa AGCO anunciou ao mercado suas dificuldades financeiras devido ao volume de vendas. Infelizmente não cessou ainda que tenha recuperado 16 p.p. entre 2015 até 2017 o volume de venda de Tratores de Rodas, Colheitadeiras e Implementos ainda fica muito longo de seu ápice em 2011 que quando comparado entre 2017 versus 2011 chega-se a uma diferença negativa de 41 p.p., conforme podemos ver no gráfico a seguir.

⁸ Revista Eletrônica de Administração (Online) ISSN: 1679-9127, v. 16, n.1, ed. 30, Jan-Jun 2017 136

⁹ <http://www.anfavea.com.br/cartas/carta392.pdf>

Empresa do setor agrícolas demitirá 153 funcionários em Santa Rosa **AGCO do Brasil abriu programa de demissões voluntárias. Sindicato dos Metalúrgicos foram pegos de surpresa com decisão.** Do G1 RS ¹⁰

A empresa AGCO do Brasil, que fabrica equipamentos agrícolas, confirmou nesta sexta-feira (10) a demissão de 153 funcionários da planta de **Santa Rosa**, no Noroeste do Rio Grande do Sul. A empresa abriu um programa de demissões voluntárias.

Os metalúrgicos terão até a terça-feira (14) para decidir se aderem ao programa, até o limite de 77 pessoas. Os demais serão demitidos após essa data. A decisão pegou o sindicato da categoria de surpresa.

“A gente fica um pouco surpreso. Nós estamos hoje em uma conjuntura de uma safra recorde e dos preços dos produtos em um patamar razoável. Então, é ruim aceitar uma queda drástica destas no volume de vendas”, disse o presidente do Sindicato dos Metalúrgicos de Santa Rosa, João Roque dos Santos.

Segundo o sindicalista, as demissões devem ter impacto em toda a economia da região. João Roque diz que cerca de 40 empresas são fornecedores de componentes para a AGCO e poderão ser prejudicadas por uma eventual redução de produção da empresa.

Fábrica da AGCO em Santa Rosa tem 65 demissões voluntárias

Férias coletivas também serão concedidas aos trabalhadores da unidade, onde são produzidas colheitadeiras; empresa fala em reestruturação para adequação à demanda

MARÇO 30, 2018

👁 2995 ■

Ele acrescenta que também foram anunciadas férias coletivas no período de 9 de abril a 2 de maio. No retorno desse período, a categoria deverá votar, em assembleia-geral, se aceita ou não a proposta de redução de jornada com redução de salário. A entidade afirma que são cerca de 450 trabalhadores atuando na unidade.

Por meio de nota, a AGCO afirmou estar fazendo “reestruturação do seu quadro de funcionários visando readequar a produção em relação à demanda atual de mercado”. Não informa, no entanto, o tamanho dessa readequação.

– Imagina o efeito cascata que isso terá com as empresas sistemistas. Uma crise na AGCO causa efeito cascata nas outras – pondera Santos.

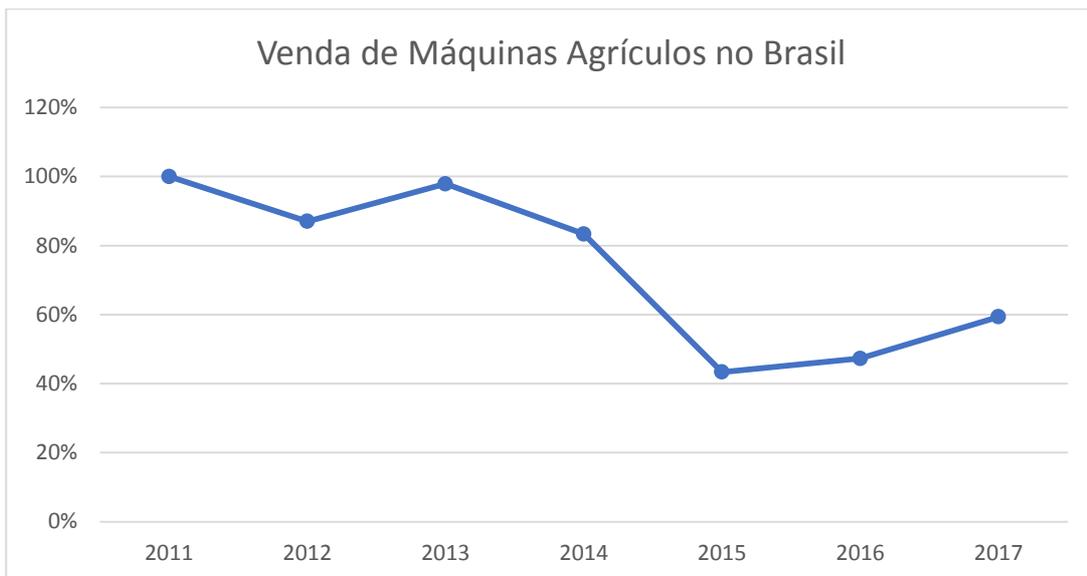
A AGCO é dona das marcas Massey Ferguson e Valtra e produz na planta de Santa Rosa colheitadeiras.

11

O mercado de venda de máquinas agrícolas no Brasil sofreu com a crise internacional, afinal, existe um volume considerável na economia nacional com relação a exportação. Além disso, o consumo interno foi afetado pela temática política, conforme será possível evidenciar na descrição do cenário econômico apresentado a no próximo capítulo denominado Cenário Econômico.

¹⁰ <http://g1.globo.com/rs/rio-grande-do-sul/campo-e-lavoura/noticia/2015/04/empresa-do-setor-agricolas-demitira-153-funcionarios-em-santa-rosa.html>

¹¹ <http://www.portalplural.com.br/geral/fabrica-da-agco-em-santa-rosa-tem-65-demissoes-voluntarias/>



Fonte: Anuário da Indústria Automobilística Brasileira ANFAVEA, página 38 (dezembro de 2018).

Ano Year	Tributos Taxes	Tratores de rodas Wheel tractors
2004 a/to 2007	IPI	0,0
	ICMS	7,0
	PIS/Cofins	6,02
	% no preço/Total share in price	12,0
2008 A partir de 12/12 As from Dec. 12	IPI	0,0
	ICMS	7,0
	PIS/Cofins	6,02
	% no preço/Total share in price	12,0
2009	IPI	0,0
	ICMS	7,0
	PIS/Cofins	6,02
	% no preço/Total share in price	12,0
2010 De 31/1 a 31/3 From 1/31 to 3/31	IPI	0,0
	ICMS	7,0
	PIS/Cofins	6,02
	% no preço/Total share in price	12,0
2010 A partir de abril As from April	IPI	0,0
	ICMS	7,0
	PIS/Cofins	6,02
	% no preço/Total share in price	12,0
2011*	IPI	0,0
	ICMS	7,0
	PIS/Cofins	6,02
	% no preço/Total share in price	12,0
2012 De 23/5 a 31/12 From 5/23 to 12/31	IPI	0,0
	ICMS	7,0
	PIS/Cofins	6,02
	% no preço/Total share in price	12,0
2013	IPI	0,0
	ICMS	7,0
	PIS/Cofins	6,02
	% no preço/Total share in price	12,0
2014	IPI	0,0
	ICMS	7,0
	PIS/Cofins	6,02
	% no preço/Total share in price	12,0
2015 a/to 2017	IPI	0,0
	ICMS	7,0
	PIS/Cofins	6,02
	% no preço/Total share in price	12,0

CENÁRIO ECONÔMICO

O período para reconstrução empresas em recuperação tem se mostrado muito propício para o processo de retomado ao crescimento. Fato esse em razão da mudança governamental em que transita o Brasil. Analisando tecnicamente os movimentos apresentados pelo mercado interno, bem como pelos países investidores no Brasil houve uma modificação de tendência macroeconômicas.

o MACROECONÔMICO

Como em qualquer setor econômico, as variáveis macroeconômicas afetam diretamente os resultados financeiros da comercialização e prestação de serviços. No setor segmento de comercialização de veículos para o agronegócio, a realidade não é distinta e o ambiente macroeconômico influencia de modo direto o andamento do setor.

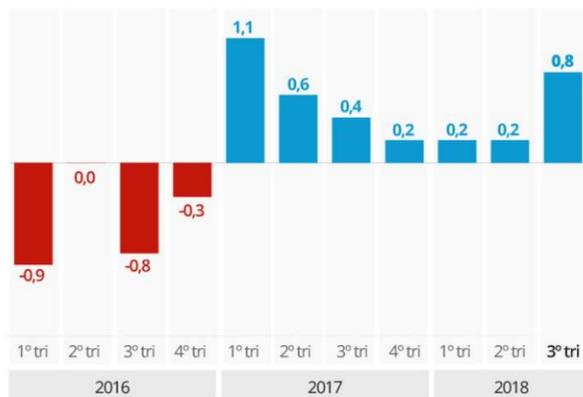
O empresário do setor comercialização de veículos para o agronegócio pode comprovar, diretamente, como o ambiente macro influencia os resultados microeconômicos. As elevadas taxas de desemprego, bem como a baixa taxa de confiança dos consumidores, somado a retração econômica entre 2015 a 2018, é um destes fatores influenciadores sobre o segmento.

A alta do dólar e o aumento da taxa de juros, também são exemplos de variáveis macroeconômicas que possuem forte influência e controle sobre o rumo da atividade do segmento, pois afetam diretamente o crescimento das empresas, principal cliente da recuperando. Assim, para o segmento uma moeda mais estável e uma taxa de juros mais competitiva permite que os empresários realizem investimentos com projeções futuras mais estruturadas e juntamente com o crescimento retomem a contratação do serviço de telecomunicações.

Após a eleição do ilustre presidente Sr. Jair Messias Bolsonaro e suas medidas de austeridades que visam uma guinada no modelo econômico brasileiro para uma economia liberal o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro já demonstrou uma elevada correção quando comparada aos anos anteriores. Podemos observar pelo gráfico apresentado a seguir.

VARIAÇÃO TRIMESTRAL DO PIB BRASILEIRO

Em %, contra o trimestre anterior



Fonte: IBGE

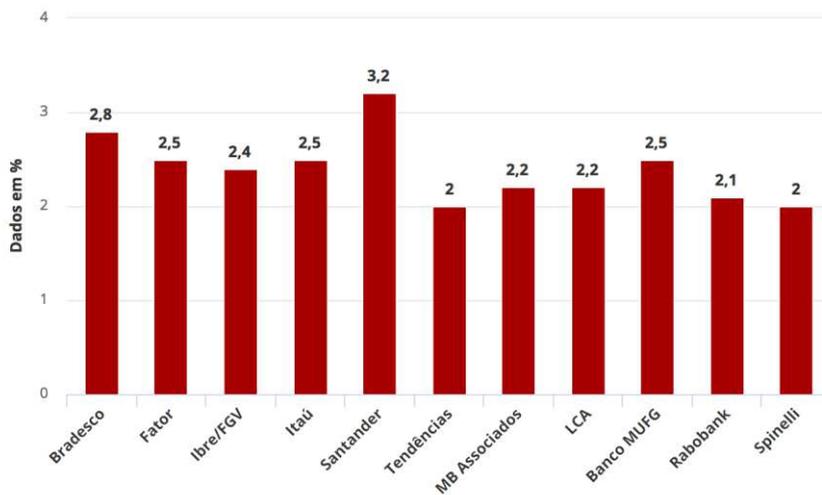


Infográfico elaborado em: 30/11/2018

Uma visão relevante para construção deste projeto trata-se da expectativa de crescimento para o ano de 2019, afinal é o ano onde a empresa buscará construir seu capital de giro próprio e realizar investimento para obter o crescimento de faturamento. Podemos observar que a média dos expertos consultados é de 2,40 p.p..

Expectativas de crescimento em 2019

Economistas projetam lenta recuperação

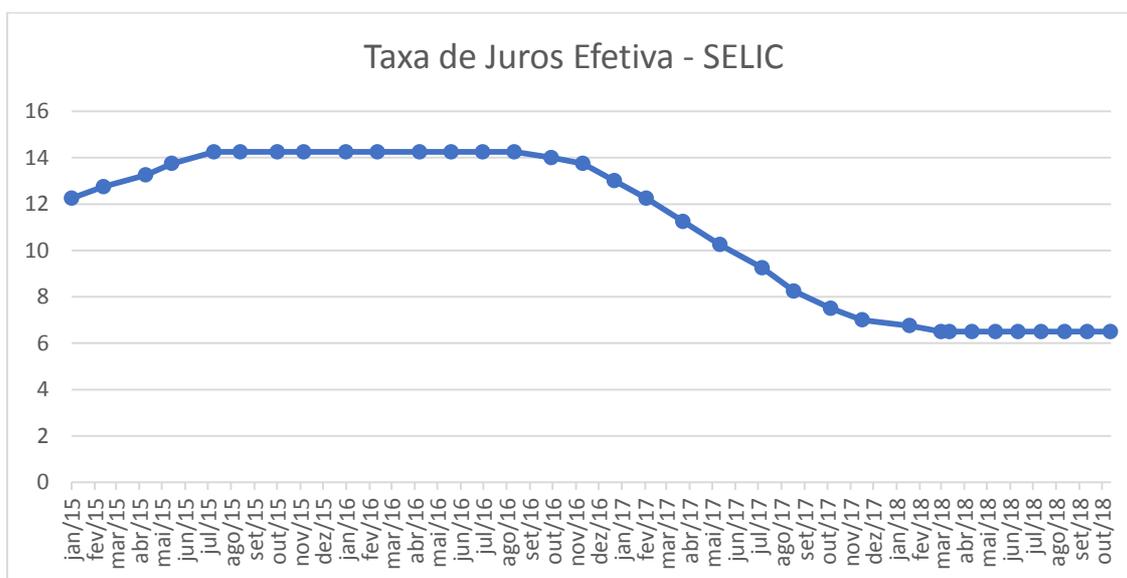


Fonte: Bancos e consultorias

○ TAXA SELIC

A taxa de juros em alta afeta negativamente os investimentos realizados. Quando a taxa de juros está em ascensão, o efeito contrário, que a economia brasileira apresenta, é redução dos investimentos, seja em novo maquinário, novas plantas ou novas tecnologias.

O aumento da taxa de juros da economia brasileira começou a tendência de alta, ao final do ano de 2012, quando o índice estava em 7,25%. Até aquele momento, o viés de alta era considerado natural, com o intuito de reequilibrar as contas públicas. O viés de alta acelerou ao final de 2014, com as incertezas geradas pelo processo eleitoral daquele ano e com o desequilíbrio da arrecadação gerado, dentre outros fatores, pela queda dos valores da commodities, como petróleo e minério de ferro, produtos que são carros-chefes da economia brasileira.



Fonte: Banco Central do Brasil, janeiro de 2019.

Conforme podemos observar no gráfico acima, no segundo semestre de 2016 o viés de queda da taxa de juros se confirmou. No mês de janeiro de 2017, a taxa de juros estava na casa de 13%. No mês de outubro, a taxa de juros decaiu a 7,5%. Esta queda é um indicativo de retomada dos investimentos¹². Atualmente em 6,50% a taxa

¹² Juro básico recua para 8,25% ao ano na 8ª queda seguida, menor nível em 4 anos. 2017. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/juro-basico-recua-para-825-ao-ano-na-8-queda-seguida-menor-nivel-em-4-anos.ghtml>>. Acesso em: 04 nov. 2017.

Selic demonstra um sinal de estabilidade, no entanto, a crise econômica ocasionou uma retração de crédito muito forte por parte dos bancos impedindo o desenvolvimento econômico pela falta de confiança dos empresários e consumidores.

Em publicação recente o Banco Santander por meio de seu economista Luciano Sobral e Rodolfo Margato emitiu um relatório revisando as projeções para 2018 e 2019. Neste relatório chama atenção a citação que “nossa visão de que, nos próximos anos, uma taxa Selic de 8,50% será compatível com a inflação no centro da meta”.

Em sete de janeiro de 2019 o Banco Central por meio do Relatório Focus emitiu uma nova previsão para a TAXA SELIC saindo de 7,13 p.p. para 7,00 p.p (Baixa). Quando comparado as previsões do momento em que houve o ingresso do pedido os ilustres economistas Luciano Sobras e Rodolfo Margato estimavam uma previsão de 8,50 p.p., ou seja, estamos com uma redução de 17,65% na expectativa, sendo que esse cenário é muito favorável a retomada do crescimento econômico, afinal, reduz o custo do dinheiro.

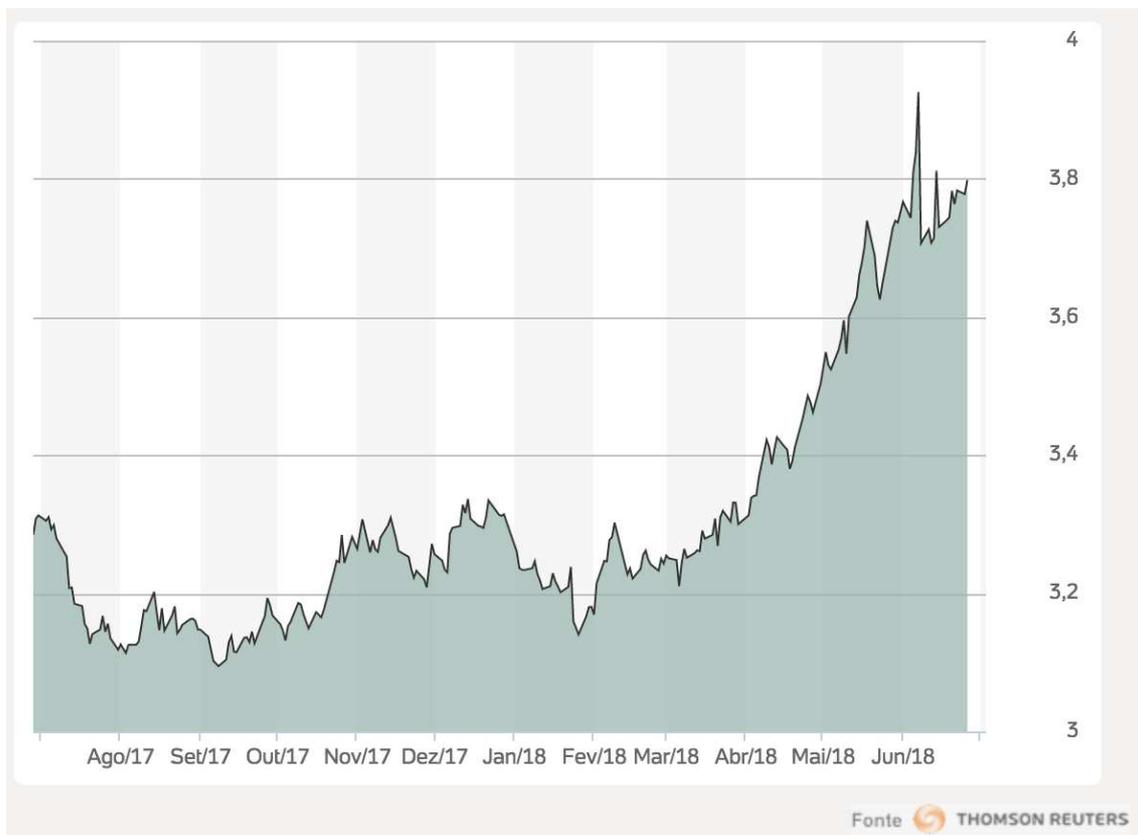
Previsões econômicas para 2019

2019	Unidade de Medida	Projeção Anterior	Projeção Atual	Diferença	Tendência Acumulada
IPCA	%	4,01	4,01	0,00	Estável (1)
PIB	%	2,55	2,53	-0,02	Baixa (1)
Taxa de Câmbio	R\$ / US\$	3,80	3,80	0,00	Estável (5)
Taxa Selic	%	7,13	7,00	-0,13	Baixa (3)
IGP-M	%	4,25	4,30	0,05	Alta (1)
Preços Administrados	%	4,80	4,79	-0,01	Baixa (1)
Produção Industrial	%	3,17	3,04	-0,13	Baixa (2)
Conta Corrente	US\$ Bilhões	-26,50	-26,00	0,50	Alta (3)
Balança Comercial	US\$ Bilhões	52,00	52,00	0,00	Estável (1)
Investimento Estrangeiro	US\$ Bilhões	79,50	79,50	0,00	Estável (1)
Dívida Líquida	% do PIB	56,40	56,70	0,30	Alta (1)
Resultado Primário	% do PIB	-1,40	-1,40	0,00	Estável (1)
Resultado Nominal	% do PIB	-6,50	-6,50	0,00	Estável (1)

Fonte: Banco Central – Relatório Focus (janeiro de 2019)

○ VARIAÇÃO CAMBIAL

Outra variável macroeconômica que influencia diretamente os resultados industriais é a variação do dólar. Em 1º de janeiro de 2014, o dólar comercial era negociado no Brasil ao valor de R\$ 2,40. O maior pico da moeda americana se deu cerca de um ano e meio depois, com a moeda alcançando R\$ 4,21, conforme gráfico a seguir.



Esta enorme variação foi benéfica para as importações do setor industrial brasileiro, que cresceram 8%¹³, no ano de 2016. Por outro lado, os investimentos em maquinário e equipamentos, fortemente dependentes do valor da moeda norte-americana, foram reduzidos na casa de 4,8%¹⁴, durante o mesmo período. A moeda americana viu o seu valor voltar a tendência de queda, no início do ano de 2016.

¹³ Portal Brasil. Brasil aumenta exportação de industrializados em 2016. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2017/01/brasil-aumenta-exportacao-de-industrializados-em-2016>>. Acesso em: 04 nov. 2017.

¹⁴ G1. Investimentos na economia caem no acumulado do ano, informa Ipea. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/investimentos-na-economia-caem-no-acumulado-do-ano-informa-ipea.ghtml>>. Acesso em: 04 nov. 2017.

Atualmente, a moeda é negociada na casa dos R\$ 3,87 com forte oscilação devido ao cenário americano e situação política no Brasil.

A variável cambial estava em R\$ 3,87 no momento do pedido, no entanto, apresentava fortemente sinais de elevação que de fato ocorreram chegando a uma cotação de R\$ 4,20 em setembro de 2018. Essa variável é importante ao cliente, afinal, os produtos instalados em seus clientes tem em sua grande maioria componentes ou sua totalidade de produtos importados.

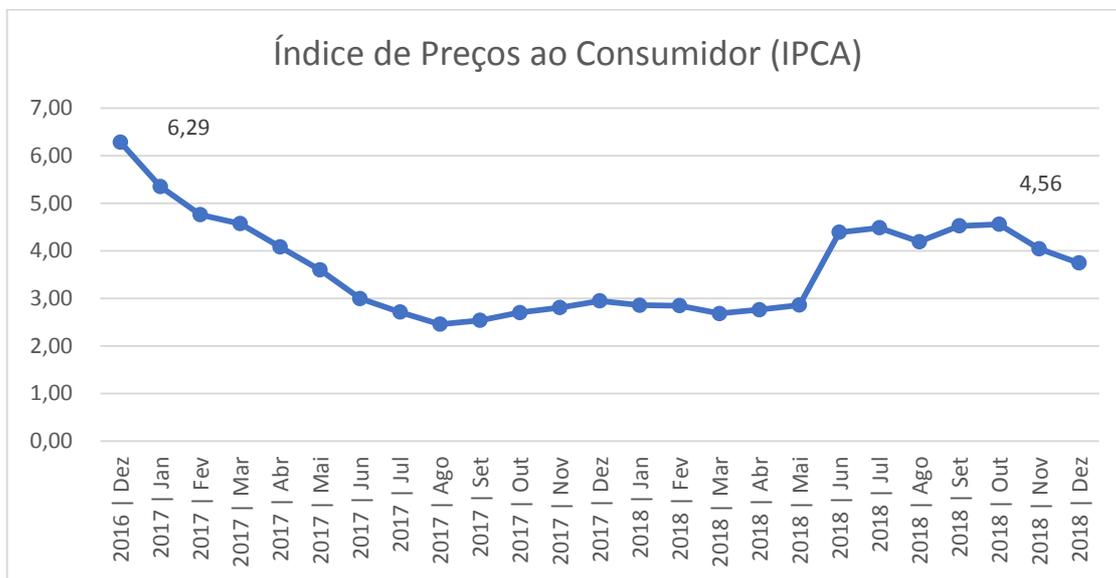


Fonte: Thomson Reuters, janeiro de 2019.

○ INFLAÇÃO BRASILEIRA

Um dos maiores pesadelos econômicos brasileiros é a inflação. Geralmente, é um sinal de mau presságio econômico a evolução positiva deste índice. Ao final do ano de 2014, a inflação brasileira voltou a acelerar, com picos de crescimento nos anos de 2015 e 2016. O resultado direto, do crescimento da inflação, é a redução do poder de compra do consumidor brasileiro, afetando diretamente a produção industrial, dado que, com menor movimentação e demanda do mercado, menor será a demanda e a produção industrial.

Além disso, em momentos de inflação elevada, o governo atua com políticas monetárias, de modo a conter o avanço do índice inflacionário. O somatório das medidas macroeconômicas restritivas e da redução do poder de compra resulta em todo o turbilhão econômico, que o empresariado bem conhece, dos anos de 2015 e 2016. A expectativa dos economistas por meio do relatório Focus é de que a inflação encerre o ano de 2018 com uma taxa de 4%.



Fonte: Fundação Getúlio Vargas (FGV), janeiro de 2019.

O indicador de Índice de Preço ao Consumido (IPCA) previsto para encerramento de 2018 estava em 4 p.p. no acumulado. Conforme podemos observar pelo gráfico apresentado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Econômica (IBGE) os valores estão ocorrendo dentro da normalidade.

○ TAXA DE DESOCUPAÇÃO

A falta de trabalho é um dos principais fatores para contração da economia em uma país, pois trata-se da geração de riqueza que permite a população realizar o consumo capaz de movimentar uma economia. Em pesquisa apresenta pelo IBGE em 27 de abril de 2018 a taxa de desemprego encontra-se em 13,1% (Primeiro Trimestre), situação levemente melhor do que no primeiro trimestre de 2017 quando chegamos em 13,7%, ou seja, uma melhoria de apenas 4,48%. Em números absolutos, essa proporção afeta 13,7 milhões de pessoas.



Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), janeiro de 2019.

Conforme podemos constatar pelo gráfico e relatórios apresentados o cenário futuro apresenta um grau de severa dificuldade para impulsionar a economia brasileira tendo em vista que a contração dos recursos faz com que as famílias evitem ao máximo a utilização dos recursos devido a uma necessidade emergencial. Esse indicador é um dos principais influenciadores do Índice de Confiança do Consumidor (ICC).

O jornal Correio Brasiliense em novembro de 2018 publicou a seguinte matéria:

Um em cada quatro desocupados está sem emprego há dois anos ou mais, apesar de a taxa de desemprego no Brasil ter caído para 11,9% — 12,5 milhões de pessoas — no trimestre encerrado em setembro. Percentual bem menor do que o do mesmo mês do ano passado, quando alcançou 12,4%, de acordo com dados da Pesquisa Nacional por Amostra de

Domicílio Contínua (Pnad Contínua), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O contingente de desalentados — pessoas que já não procuram mais vaga por acharem que não vão conseguir — atingiu 4,78 milhões de indivíduos, ou 4,3% da força de trabalho. O número é ligeiramente menor do que o do segundo trimestre deste ano, de 4,83 milhões, o maior contingente de desalentados da série histórica. No entanto, quando comparado ao mesmo período de 2017, há aumento de 12,6%. Os desalentados, na época, somavam 4,24 milhões de pessoas.

ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO

De acordo com a legislação de recuperação Judicial, os credores são divididos em classes, sendo elas:

- Classe I – Credores Trabalhistas;
- Classe II – Credores com Garantia Real;
- Classe III – Quirografários;
- Classe IV – Quirografário Privilégio Especial (ME/EPP); e
- Classe V – Quirografário Fornecedores “Essenciais”.

A base de credores da Recuperanda contém as seguintes classes e seus respectivos valores apresentado de forma resumida para visão sistema, sendo estes:

Classificação	Valor do Crédito
Classe I - Trabalhistas	R\$ 0,00
Classe II - Garantia Real	R\$ 0,00
Classe III –Quirografária	R\$ 5.255.942,68
Classe IV – Quirografário Privilégio Especial (ME/EPP)	R\$ 29.461,66
Total Geral	R\$ 5.285.404,34

Fonte: informações do processo da empresa recuperanda.

○ PLANO DE PAGAMENTOS AOS CRÉDITOS SUJEITOS A RECUPERAÇÃO

A presente recuperação judicial possui duas classes de credor, os Quirografários e Quirografários ME/EPP.

Nas projeções do presente plano, foram considerados os valores informados na relação geral de credores apresentada pela empresa. A referida lista de credores poderá ser objeto de análise e ajuste pelo Administrador Judicial, que divulgará nova lista oportunamente, conforme previsto no Art. 7º, §2º da LRE.

O Plano de Pagamento foi concedido levando-se em consideração as projeções financeiras da empresa. Referidas projeções foram elaboradas partindo-se dos relatórios gerenciais e contábeis da empresa e realizando-se projeções para os próximos anos, incluindo-se algumas variáveis e fatores determinantes econômico-financeiro e de mercado.

O presente Plano de Recuperação prevê pagamento aos credores da seguinte forma:

CLASSE III – TITULARES DE CRÉDITOS QUIROGRAFÁRIOS

Subclasse III - A. Serão identificados como “Subclasse III – A” aqueles créditos pertencentes a Classe III – Quirografária, com valores inscritos na LISTA DE CREDORES acima de R\$ 10.000,01 (dez mil reais e um centavo).

NOME	TOTAL
AGCO DO BRASIL MAQ E EQUIP AGRIC LTDA	R\$2.793.523,38
COOPERATIVA DE CREDITO SICREDI	R\$1.156.763,97
BANCO DO BRASIL S.A.	R\$ 681.606,60
RIZZOTO & CIA LTDA	R\$ 360.000,00
BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL	R\$ 101.716,68
AGRICOPEL COM. DERIV. DE PETROLEO LTDA	R\$ 32.453,37
GERALDO N. RECKTENWALD E CIA LTDA	R\$ 22.502,74
REDEPECAS REDEPARTS IND E COMERCIO LTDA	R\$ 17.703,28
ACRILIGHT PAINES LTDA	R\$ 15.554,40

Tendo em vista a condição financeira e a capacidade de geração de caixa da RECUPERANDA, apresentada neste PLANO, a proposta de pagamento dos CREDORES da Classe-III A (Quirografários) prevê deságio de 40% sobre o total dos créditos. O

saldo remanescente após a aplicação do deságio, será pago em 120 parcelas mensais, sucessivas e crescentes (principal acrescido de juros do período), com primeiro vencimento no dia 25^o mês após o trânsito em julgado da homologação do PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL publicado no Diário da Justiça Eletrônica do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul.

A forma de pagamento ocorrerá escalonada, dividida em parcelas iguais, percentualmente sobre o saldo dever. Desta forma no Ano 3 será pago 4% anualmente; entre os anos de pagamento 4 e 5, será pago 6% anualmente; entre o ano de pagamento 6, será pago 8% anualmente; entre os anos de pagamento 7 e 8, será pago 10% anualmente; entre os anos de pagamento 9 e 10, será pago 13% anualmente; e por fim, entre os anos 11 a 12, será pago 15% anualmente. Desta forma a empresa poderá honrar com seus compromissos e ainda ampliar seu processo produtivo permitindo novas contratações e desenvolvimento econômico da região. Para melhor compreensão apresenta-se a seguir um quadro detalhado sobre o processo de pagamento.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12
PAGAMENTO CREDORES	R\$ (176.353)	R\$ (72.773)	R\$ (232.184)	R\$ (311.890)	R\$ (311.890)	R\$ (391.595)	R\$ (471.200)	R\$ (398.527)	R\$ (518.085)	R\$ (518.085)	R\$ (597.791)	R\$ (597.791)
Quirografários			R\$ (159.411)	R\$ (239.116)	R\$ (239.116)	R\$ (318.822)	R\$ (398.527)	R\$ (398.527)	R\$ (518.085)	R\$ (518.085)	R\$ (597.791)	R\$ (597.791)

Para a atualização dos valores será utilizado o Índice da Taxa Referencial (TR), percentual previsto acumulado de 0,99% a.a., criada pela Lei 8.177/91, de 01/03.1991 e Resoluções do Conselho Monetário Nacional (CMN) de número 2.437, de 30.10.1997, acrescida de juros remuneratórios de 3% ao ano. Para simulação da taxa referencial média utilizou-se um histórico de sete anos e uma avaliação de cenário. Ampliou-se o percentual de juros remuneratório além do convencional utilizado em processos de reestruturação para aproximar a correção ao Índice Nacional de Preço do Consumidor (INPC) dos últimos doze meses, valor este em 3,56 p.p..

Os credores desta categoria receberão de forma igualitária o recurso destinado para cada período, sendo a distribuição entre os credores regida pela fração percentual correspondente do montante da dívida do Classe e Subclasse. Assim, cada credor poderá observar o montante a ser recebido, sendo esse critério necessário para atender o preceito de isonomia.

Simulação de Pagamento aos Credores Quirografários Subclasse-III-A

Quirografário (sem garantia específica)	Principal	Juros + TR	Pagamento	Saldo Devedor
Lista de Credores	(R\$5.181.824,42)			(R\$5.181.824)
Deságio	R\$ 2.072.729,77			(R\$3.109.095)

Carência		(R\$185.924)		(R\$3.295.019)
Ano 1		(R\$98.521)	R\$159.411	(R\$3.234.129)
Ano 2		(R\$96.700)	R\$239.116	(R\$3.091.713)
Ano 3		(R\$92.442)	R\$239.116	(R\$2.945.039)
Ano 4		(R\$88.057)	R\$318.822	(R\$2.714.273)
Ano 5		(R\$81.157)	R\$398.527	(R\$2.396.903)
Ano 6		(R\$71.667)	R\$398.527	(R\$2.070.043)
Ano 7		(R\$61.894)	R\$518.085	(R\$1.613.852)
Ano 8		(R\$48.254)	R\$518.085	(R\$1.144.020)
Ano 9		(R\$34.206)	R\$597.791	(R\$580.436)
Ano 10		(R\$17.355)	R\$597.791	R\$0

Subclasse III-B. Serão identificados como “Subclasse III – B” aqueles créditos pertencentes a Classe III – Quirografária, com valores inscritos na LISTA DE CREDORES abaixo de R\$ 10.000,00 (dez mil reais e um centavo).

NOME	TOTAL
MARCHESAN IMPL. E MAQS. AGRIC. TATU S/A	R\$8.300,00
TRITON MAQUINAS AGRICOLAS LTDA	R\$7.720,00
LEAO DIESEL LTDA – ITJ	R\$5.728,72
TORNEARIA E MECANICA JANUARIO LTDA	R\$5.250,00
AGRIVALE COM E REPRES DE TRATORES LTDA	R\$4.380,00
SOLUTION INFORMATICA LTDA	R\$3.839,94
AGRITERRA PECAS E IMPLEMENTOS AGRICOLAS LTDA	R\$3.644,10
MANN+HUMMEL BRASIL LTDA	R\$3.522,40
ROMANO COM. ATACADISTA DE DERIVADOS DE PETROLEO LTDA	R\$3.338,25
UNIVERSAL PNEUS LTDA	R\$3.140,00
F.G. FRATELLI CONST. E COML. DE COMB. LTDA	R\$3.113,75
FERRAMENTAS SANTA CATARINA LTDA	R\$2.468,46
CAMBUCI METALURGICA LTDA	R\$2.175,50
PNEUTUR IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA DE PNEUS LTDA	R\$1.893,00
RODONAVES - TRANSPORTES E ENCOMENDAS LTDA	R\$1.866,45
AUTO POSTO OENNING LTDA	R\$1.860,12
COMERCIAL MAZZUCO LTDA	R\$1.752,96
MASTER DISTRIBUIDORA DE AUTO PECAS LTDA	R\$1.701,77
COOPERATIVA REG. AGROP. SUL CAT. LTDA	R\$1.680,00
ROMAR F. MANN & CIA LTDA	R\$1.500,27
CASA DAS CORRENTES LTDA	R\$1.446,64
INDUSTRIA DE MAQUINAS AGRICOLAS FUCHS SA	R\$1.323,94
HYDROL COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA	R\$1.297,54
EXPRESSO SAO MIGUEL LTDA	R\$1.174,45

A proposta de pagamento dos CREDORES “Subclasse III – B” não prevê deságio sobre o total dos créditos. O saldo será pago em 12 (doze) parcelas iguais, mensais e sucessivas, com primeiro vencimento 30 dias após o trânsito em julgado da homologação do PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL publicado no Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul.

DEMONSTRACOES FINANCEIRAS	Ano 1
Quirografários abaixo de R\$ 10 mil	R\$ (74.118)

Os credores desta categoria receberão de forma igualitária o recurso destinado para cada período, sendo a distribuição entre os credores regida pela fração percentual correspondente do montante da dívida do Classe e Subclasse. Assim, cada credor poderá observar o montante a ser recebido, sendo esse critério necessário para atender o preceito de isonomia.

Subclasse III-C. Serão identificados como “Subclasse III – C” aqueles créditos pertencentes a Classe III – Privilégio Especial.

NOME	TOTAL
SCHERMAQ COM. E ASSIST. TECN. LTDA ME	R\$1.009,50
GIRARDI ESCOLA DE NEG"CIOS LIMITADA EPP	R\$7.000,00
MSX AGENCIA DE VIAGENS LTDA ME	R\$1.274,46
FOLMAQ - MAQUINAS E IMPLEMENTOS AGRICOLAS LTDA ME	R\$6.500,00
EMBREPOLI PECAS E ACESSORIOS LTDA EPP	R\$5.012,33
FERNANDO MONDARDO SARTOR ME	R\$3.570,00
KAIO RADIADORES LTDA ME	R\$1.450,00
COMERCIO DE AUTO PECAS QUATRO RODAS LTDA ME	R\$1.926,33
MACOLAM MATERIAIS DE CONSTRUCAO LTDA-ME	R\$1.719,04

A proposta de pagamento dos CREDORES “Subclasse III – B” não prevê deságio sobre o total dos créditos. O saldo será pago em 12 (doze) parcelas iguais, mensais e sucessivas, com primeiro vencimento 30 dias após o trânsito em julgado da homologação do PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL publicado no Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul.

DEMONSTRACOES FINANCEIRAS	Ano 1
Quirografários - ME/PME	R\$ (29.462)

Os credores desta categoria receberão de forma igualitária o recurso destinado para cada período, sendo a distribuição entre os credores regida pela fração percentual correspondente do montante da dívida do Classe e Subclasse. Assim, cada credor poderá observar o montante a ser recebido, sendo esse critério necessário para atender o preceito de isonomia.

PLANO DE PAGAMENTO AOS CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS

O passivo tributário da RECUPERANDA compõe as dívidas de origem tributária federal e estadual. Entre os créditos devidos a União e Estado a RECUPERANDA possui tributos parcelas, bem como, outro que se encontram em situação de atraso.

DEMONSTRACOES FINANCEIRAS	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7
Pagamento de Tributos	R\$ (72.773)						

Fonte: Plano em Fase Plano Oficial, janeiro de 2019.

É de entendimento da RECUPERANDA que para a recuperação e reestruturação da organização os tributos devidos devem ser quitados. Consoante desta necessidade a empresa buscará junto aos órgãos competentes o alongamento e parcelamento dos tributos devidos.

COMPENSAÇÃO

Os credores, de qualquer Classe que se encontrem, simultaneamente, na condição de credores e de clientes e/ou devedores da recuperada, terão os seus créditos quitados, integral ou parcialmente, conforme os valores de cada crédito e débito, por meio de compensação, ex vi do art. 368 do Código Civil.

Será efetuada a compensação dos valores devidos e contemplados na presente forma de pagamento com os valores devidos pelo credor a NOME DA EMPRESA, desde que o valor compensado não seja superior àquele devido pela NOME DA EMPRESA, conforme previsto neste plano, em sua respectiva competência. Igual tratamento aplicar-se-á às hipóteses de adiantamentos a fornecedores ou bônus comercial, casos em que tais fornecedores terão os seus créditos sujeitos aos efeitos da recuperação compensados com os valores eventualmente adiantados como garantia de fornecimento ou descontos concedidos a título de bônus comercial.

Poderá a NOME DA EMPRESA e o respectivo fornecedor acordar, caso a caso, que o pagamento do crédito sujeito à recuperação dar-se-á na forma ordinária prevista neste plano, compensando-se o adiantamento em fornecimentos futuros. Os adiantamentos a fornecedores, na hipótese de efetiva compensação, terão como contrapartida contábil a baixa de fornecedores, clientes ou funcionários, aplicando-se a regra do art. 368 do Código Civil e, analogicamente, a do art. 122 da Lei 11.101/05.

PREMISSAS UTILIZADAS

A definição das premissas teve como embasamento os documentos recebidos da RECUPERANDA, conforme já exposto neste estudo, bem como é oriundo do consenso obtido em reuniões com os proprietários, diretores e responsáveis pelas áreas. Também foi analisado o cenário econômico, o mercado de atuação da empresa, levando em consideração as perspectivas futuras e a reestruturação organizacional proposta pela RECUPERANDA.

○ CONDIÇÕES GERAIS

As projeções contemplam o efeito inflacionário ao longo do período, tendo como base as projeções macroeconômicas apresentadas pelo Banco taú BBA, sendo o maior *corporate & investment bank* da América Latina, atualizado em 14 de dezembro de 2018. Segmentando por grupo de conta, como por exemplo, Folha de Pagamento contemplou um aumento de 2 p.p. acima do INPC do período, como é usual pelo mercado.

Já para o grupo dos alugueis e semelhantes adotou-se o IGPM-M e para as demais contas utilizou o INPC. Além disso, devido a relevância da exportação para um cliente relevante da empresa utilizou-se um modelo de variável dependente para melhorar a assertividade da receita projetada.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018P	2019P	2020P	2021P	2022P
Brasil											
Atividade econômica											
PIB nominal – Bilhões de reais	4.815	5.332	5.779	5.996	6.267	6.554	6.812	7.255	7.740	8.266	8.798
PIB nominal – Bilhões de dólares	2.463	2.468	2.455	1.800	1.797	2.053	1.869	1.894	1.985	2.091	2.199
Crescimento real do PIB	1,9%	3,0%	0,5%	-3,5%	-3,3%	1,1%	1,3%	2,5%	3,0%	2,7%	2,7%
Taxa de desemprego - média do ano	7,4%	7,1%	6,8%	8,5%	11,5%	12,7%	12,2%	11,7%	11,2%	10,6%	10,2%
Taxa de desemprego - fim de período	7,5%	6,8%	7,1%	9,6%	12,7%	12,4%	12,0%	11,6%	11,0%	10,4%	10,0%
Inflação											
IPCA	5,8%	5,9%	6,4%	10,7%	6,3%	2,9%	3,8%	3,9%	4,0%	3,8%	3,8%
INPC	6,2%	5,6%	6,2%	11,3%	6,6%	2,1%	3,5%	3,8%	4,0%	3,8%	3,8%
IGP-M	7,8%	5,5%	3,7%	10,5%	7,2%	-0,5%	7,5%	4,0%	4,0%	3,8%	3,8%
IPA-M (preços por atacado)	8,6%	5,1%	2,1%	11,2%	7,6%	-2,5%	9,3%	3,9%	4,0%	3,8%	3,8%
Taxa de juros											
Selic – final do ano	7,25%	10,00%	11,75%	14,25%	13,75%	7,00%	6,50%	6,50%	8,00%	8,00%	8,00%
Selic – média do ano	8,46%	8,44%	11,02%	13,58%	14,17%	9,92%	6,56%	6,50%	7,46%	8,00%	8,00%
Taxa real de juros (Selic/IPCA) – fim de período	1,33%	3,86%	5,02%	3,23%	7,41%	6,77%	2,69%	2,52%	3,33%	4,10%	4,10%
CDI - Acum.	7,11%	9,78%	11,51%	14,14%	13,63%	6,99%	6,39%	6,39%	7,89%	7,89%	7,89%
TJLP (Taxa nominal) – fim de período	5,50%	5,00%	5,00%	7,00%	7,50%	7,00%	6,98%	6,48%	7,38%	7,53%	7,69%
TLP (Taxa real) – fim de período	-	-	-	-	-	-	3,00%	3,57%	4,41%	4,46%	5,09%
Finanças públicas											
Resultado primário – % do PIB	2,2%	1,7%	-0,6%	-1,9%	-2,5%	-1,7%	-1,7%	-1,3%	-0,8%	0,2%	0,4%
Resultado nominal – % do PIB	-2,3%	-3,0%	-6,0%	-10,2%	-9,0%	-7,8%	-6,9%	-6,0%	-5,7%	-5,8%	-5,9%
Dívida pública líquida - % do PIB	32,3%	30,6%	33,1%	36,0%	46,2%	51,6%	54,6%	56,4%	58,4%	58,7%	60,4%
Dívida pública bruta - % do PIB	53,7%	51,5%	56,3%	65,5%	70,0%	74,0%	77,4%	78,3%	78,4%	78,8%	79,6%
Taxa de câmbio											
BRL / USD – dez	2,05	2,36	2,66	3,96	3,26	3,31	3,75	3,90	3,90	4,00	4,00
BRL / USD – média do ano	1,95	2,16	2,35	3,33	3,49	3,19	3,64	3,83	3,90	3,95	4,00
Sector externo											
Balança comercial - USD bi	19	2	-4	20	48	67	57	58	50	52	56
Exportações – USD bi	243	242	225	191	185	218	238	238	240	242	258
Importações – USD bi	223	240	229	171	138	151	181	180	190	191	202
Conta corrente - % PIB	-3,4%	-3,2%	-4,1%	-3,0%	-1,3%	-0,3%	-0,7%	-1,2%	-2,0%	-1,9%	-1,9%
Investimento direto no país - % PIB	3,5%	2,8%	3,9%	4,2%	4,4%	3,4%	3,7%	3,6%	4,2%	3,4%	3,8%

Fonte: Banco Itaú (janeiro de 2019)¹⁵.

○ RECEITA BRUTA

A receita bruta para o primeiro ano foi pormenorizada para aumentar a assertividade. Houve visita a fornecedores e clientes para tornar os preços e demandas mais reais possíveis, a medida do possível, conforme organização de cada empresa que apresentou uma projeção que variou entre três meses e doze meses.

Por meio de diversas simulações entre os Diretores Comerciais, Financeiros e Administrativos, bem como contando com a participação do contador da empresa e escritório de Consultoria Econômica Rebuild a empresa consolidou um minucioso detalhamento da projeção de suas receitas para atender honrar seus compromissos assumidos pelo pleito desta recuperação, bem como para reestruturação em todos os níveis empresariais, desde a parte comercial até a parte de produtos.

○ IMPOSTOS

A projeção dos impostos considerou o regime tributário vigente, tendo em vista o estudo realizado que identificou ser o melhor modelo ao volume e atividade prestado pela empresa em cada produto ou serviço.

O processo de avaliação da esfera tributária passou por um rigoroso sistema de avaliação do Mapa Tributário Atual, bem como por meio da simulação apresentada no item anterior.

○ CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS

Os custos variáveis são em sua maior parte, comissões que passaram de 74,07% em 2018, em valores nominais, representou o volume de R\$ 8.027.233. Devido ao modelo comercial da empresa entende-se que existe uma grande vantagem econômica na mudança do processo de compra dos equipamentos agrícolas, em especial, os pertencentes a Massey Ferguson.

Já se identificou a possibilidade – e encontra-se em andamento – para redução de 81,74% (incluindo resultado líquido financeiro hoje 7,65) para 75,00%, ou seja, 6,74

¹⁵ <https://www.itaubba-pt/analises-economicas/projecoes>

p.p. de redução direta em despesas. Em volume nominal o valor é de R\$ 831.306,81, conforme apresenta-se a seguir.

DEMONSTRACOES FINANCEIRAS	HOJE	MELHORIAS
Máquinas e Equipamentos vendidos	-54,40%	-53,20%
Peças e Acessórios vendidos	-12,45%	-12,00%
Serviços Prestados	-5,42%	-5,00%
Serviços Prestados por Terceiros	-0,38%	-0,38%
Combustíveis e Lubrificantes	-1,42%	-1,42%
Resultado Financeiro	-7,67%	-3,0%

Fonte: Contabilidade Interna SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA, janeiro de 2019.

Diante deste cenário, e como parte integrante deste resultado acima, a empresa SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA em conjunto com sua Consultoria Econômica e Financeira buscaram promover uma reunião com diversos representantes da AGCO na cidade de Canoas que ocorrerá no dia 22 de janeiro de 2019.

Essa reunião tem como objetivo principal

- Apresentar as melhorias realizadas pela concessionária;
- Renegociar preço de compra devido a modalidade à vista; e
- Recomposição do endividamento com fornecer estratégico (essencial).

○ CUSTOS E DESPESAS FIXAS

Devido a redução do volume de faturamento médio da recuperanda os custos e despesas fixas passaram de 21,28% em 2018 quando em 2017 representavam apenas 12,10%. O volume nominal destas despesas é de R\$ 2.306.190 (dois milhões trezentos e seis com cento e noventa Reais).

Já se identificou a possibilidade – e encontra-se em andamento – para redução de 21,28% para 18,49%, ou seja, 2,79 p.p. de redução direta em despesas. Em volume nominal o valor é de R\$ 344.116,62, conforme apresenta-se a seguir.

DEMONSTRACOES FINANCEIRAS	HOJE	MELHORIAS
Dep. Máquinas e Equipamentos	-10,30%	-9,70%
Dep. Peças e Acessórios	-3,57%	-3,00%
Dep. de Serviços	-0,49%	-0,49%
Dep. Administrativo	-6,92%	-5,30%

Fonte: Contabilidade Interna SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA, janeiro de 2019.

Neste período (2017-2018) existe uma necessidade de ajuste na folha de pagamento em média de 27,03% que já se encontra em negociação e para amenizar o impacto social a empresa optou em tratar de forma cuidadosa de cada funcionário em um tempo de até 24 meses para execução do ajuste na sua totalidade. Essa medida de forma mais lenta busca permitir o crescimento das vendas e reduzir o impacto estimado total. No ano 1, ano 2 e ano 3 não estão sendo previsto ajustes salariais acima do IPCA.

Para que a empresa possa operar de forma saudável e honrar seus compromissos já se iniciou um processo de revisão dos cargos e salários com intuito de ajustar a nova realidade da empresa. Também se realizou uma revisão detalhada na estrutura de gastos, permitindo uma eficiência maior na operação. Para os próximos anos projetou-se um ganho de produtividade na relação entre gastos fixos e receita de vendas.

○ INVESTIMENTOS

Os reinvestimentos estimados, foram definidos pela diretoria da empresa, como o mínimo necessário para o desenvolvimento das atividades, sendo adotado uma renovação sobre o crescimento e receitas já estruturadas.

Além disso, a empresa passou a adotar uma estratégia de novos investimentos apenas pela metodologia de Gestão de Projetos com captação externa. Assim, não haverá impacto na construção do capital de giro e permitirá uma revisão de viabilidade econômica em cada novo investimento.

○ CAPITAL DE GIRO

Foi avaliado a Necessidade de Capital de Giro, concluindo que para adequação da estrutura a empresa necessita manter um volume de 60 dias que serão assegurados pela engenharia financeira em conjunto com os Fundo de investimento em direitos creditórios (FDIC), além de 30 dias adicionais que os mesmos vão suportar para que possamos passar a efetuar o pedido como se à vista fosse. Utilizou-se como taxa de juros média o valor de 3 p.p. devido a temporalidade. Priorizou-se na simulação a criação de um capital de giro próprio para reduzir a zero o desconto realizado atualmente. Desta forma a empresa reduzirá o impacto na despesa financeira que atualmente é elevado.

○ PASSIVO TRIBUTÁRIO

Foi adotado como premissa a necessidade de liquidação dos passivos tributários, tendo em vista a necessidade de regularização destes passivos. Assim, para os tributos em situação de inadimplência foi projetado parcelamento em 84 meses para regularizar a condição tributária da RECUPERANDA, premissa de acordo com a Lei 13.043, de 13 de novembro de 2014, em seu artigo 43, que especifica a condição de pagamentos aos débitos tributários para empresas em Recuperação Judicial.

Grupo	Valor
Imposto Federal	R\$ (305.071,32)
Imposto Estadual	R\$ (141.494,63)
Imposto Municipal	R\$ (8.263,71)
Total	R\$ (454.829,66)

Fonte: Contabilidade Interna da SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA, dezembro de 2018.

○ PASSIVO SUJEITO A RECUPERAÇÃO JUDICIAL

O tratamento do passivo sujeito a recuperação sujeito a recuperação judicial recebeu a tratativa contemplada no item ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO, subgrupo PLANO DE PAGAMENTO AOS CRÉDITOS SUJEITOS A RECUPERAÇÃO.

Estabeleceu-se o período entre o deferimento do processamento da Recuperação Judicial até a Assembleia Geral de Credores, conforme estabelece a Lei de Falência e Recuperação de Empresas, acrescidos do prazo de carência proposto no Plano de Recuperação apresentada.

OUTROS EFEITOS INERENTES À APROVAÇÃO DO PLANO

○ Suspensão das ações de recuperação de crédito

Após a aprovação do plano de recuperação judicial, deverão ser suspensas todas as ações de cobrança, monitórias, execuções judiciais ou qualquer outra medida judicial ajuizada contra a NOME DA EMPRESA, referente aos créditos sujeitos à recuperação judicial e que tenham sido novados pelo Plano aprovado.

É vedado ainda, a constrição de bens e prosseguimento processual enquanto o Plano aprovado estiver sendo regularmente cumprido. Os processos permanecerão suspensos enquanto as obrigações assumidas neste estiverem sendo cumpridas a tempo e modo, até eventual solução, rescisão ou alteração do Plano aprovado.

Os credores não poderão ajuizar novas ações de cobrança, execução ou de qualquer outro título no intuito de reaver os créditos incluídos na recuperação judicial, mesmo que cedidos a terceiros, por endosso ou cessão de crédito, ou de período abrangidos pela recuperação, saldo no caso de descumprimento do Plano de Recuperação, nos termos dos artigos 58 e 59 da Lei número 11.101/2005.

No caso de interposição de ação em razão dos créditos referidos no parágrafo acima, não poderá o patrimônio da empresa sofrer qualquer espécie de ônus na tentativa de cumprimento de ato executório.

○ Novação da dívida

A aprovação do presente Plano de Recuperação acarretará por força do dispositivo no art. 59 da Lei número 11.101/2005 a novação das dívidas sujeitas à recuperação.

○ Suspensão da publicidade dos protestos

Um vez o Plano aprovado, consolidado a novação de todos os créditos sujeitos à recuperação judicial, todos os credores concordarão com suspensão da publicidade dos protestos efetuados, desde que o plano de recuperação judicial esteja sendo cumprido nos termos aprovados, ordem esta que poderá ser tomada pelo Juiz da Recuperação Judicial a pedido da recuperanda desde a data da concessão da Recuperação.

Após a quitação dos créditos nos termos do Plano de Recuperação, os valores serão considerados quitados integralmente e o respectivo credor dará a mais ampla, geral, irrevogável e irretratável quitação, para nada mais reclamar a quaisquer títulos, contra quem quer que seja, sendo inclusive obrigado a fornecer, se o caso, carta de anuência/instrumento de protesto para fins de baixa definitiva dos protestos.

Sendo assim, serão civilmente responsáveis por todos os prejuízos que causarem, por culpa ou dolo, os credores (as empresas e seus dirigentes) que mantiverem os protestos vigentes enquanto o plano de recuperação estiver sendo cumprido nos termos aprovados ou após a quitação dos débitos.

○ Pagamentos aos credores ausentes ou omissos

Os valores devidos aos Credores nos termos deste Plano de Recuperação serão pagos por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo Credor, por meio de documento de ordem de crédito (DOC) ou de transferência eletrônica disponível (TED).

Os Credores devem informar à recuperanda, via carta registrada, mediante Administrador Judicial nomeado, bem como enviar via carta registrada ao endereço de sua sede e dirigida à diretoria, seus dados bancários para fins de pagamento. A conta deverá obrigatoriamente ser de titularidade do credor, caso contrário deverá obter autorização judicial para pagamento em conta de terceiros.

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

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

Caso o credor não forneça os seus dados dentro do prazo dos pagamentos, os valores devidos a este credor determinado ficarão no caixa da empresa.

○ Descumprimento do Plano de Recuperação

O Plano somente será considerado descumprido na hipótese de mora no pagamento de 2 (duas) parcela prevista neste Plano de Recuperação. Eventual mora

no descumprimento de qualquer parcela poderá ser purgada no prazo de (30) trinta dias a contar da data da intimação judicial acerca do cumprimento do plano.

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO PROJETADO

DEMONSTRACOES FINANCEIRAS	Ano 1		Ano 2		Ano 3		Ano 4		Ano 5	
Crescimento Real	2,5%		2,5%		2,5%		2,5%		2,0%	
RECEITA BRUTA	R\$	12.333.929	R\$	13.505.653	R\$	14.748.173	R\$	15.706.804	R\$	16.727.746
(-) Devolução e Impostos s/Venda	R\$	(890.016)	R\$	(974.568)	R\$	(1.064.228)	R\$	(1.133.403)	R\$	(1.207.074)
RECEITA LÍQUIDA	R\$	11.443.913	R\$	12.531.085	R\$	13.683.944	R\$	14.573.401	R\$	15.520.672
(-) Custos Variáveis	R\$	(8.705.287)	R\$	(9.532.290)	R\$	(10.409.260)	R\$	(11.085.862)	R\$	(11.806.443)
Máquinas e Equipamentos Vendidos	R\$	(6.561.650)	R\$	(7.185.007)	R\$	(7.846.028)	R\$	(8.356.020)	R\$	(8.899.161)
Peças e Acessórios Vendidos	R\$	(1.480.072)	R\$	(1.620.678)	R\$	(1.769.781)	R\$	(1.884.816)	R\$	(2.007.330)
Serviços Prestados	R\$	(616.696)	R\$	(675.283)	R\$	(737.409)	R\$	(785.340)	R\$	(836.387)
Serviços Prestados por Terceiros	R\$	(46.869)	R\$	(51.321)	R\$	(56.043)	R\$	(59.686)	R\$	(63.565)
Combustíveis e Lubrificantes										
LUCRO BRUTO	R\$	2.738.626	R\$	2.998.795	R\$	3.274.684	R\$	3.487.539	R\$	3.714.229
(-) Despesas Operacionais	R\$	(2.280.544)	R\$	(2.497.195)	R\$	(2.726.937)	R\$	(2.904.188)	R\$	(3.092.960)
Dep. Máquinas e Equipamentos	R\$	(1.196.391)	R\$	(1.310.048)	R\$	(1.430.573)	R\$	(1.523.560)	R\$	(1.622.591)
Dep. Peças e Acessórios	R\$	(370.018)	R\$	(405.170)	R\$	(442.445)	R\$	(471.204)	R\$	(501.832)
Dep. de Serviços	R\$	(60.436)	R\$	(66.178)	R\$	(72.266)	R\$	(76.963)	R\$	(81.966)
Dep. Administrativo	R\$	(653.698)	R\$	(715.800)	R\$	(781.653)	R\$	(832.461)	R\$	(886.571)
RESULTADO LÍQUIDO	R\$	458.082	R\$	501.600	R\$	547.747	R\$	583.351	R\$	621.268
Resultado Financeiro	R\$	(370.018)	R\$	(405.170)	R\$	(176.978)	R\$	(188.482)	R\$	(200.733)
EBITDA R\$	R\$	88.064	R\$	96.430	R\$	370.769	R\$	394.869	R\$	420.536
NCG	R\$	400.000	R\$	150.000	R\$	150.000	R\$	-	R\$	-
CAPEX										
CUSTO DA RECUPERAÇÃO	R\$	(191.947)	R\$	(111.600)	R\$	(111.600)	R\$	(392.813)		
PAGAMENTO CREDORES	R\$	(176.353)	R\$	(72.773)	R\$	(232.184)	R\$	(311.890)	R\$	(311.890)
Quirografários					R\$	(159.411)	R\$	(239.116)	R\$	(239.116)
Quirografários - ME/PME	R\$	(29.462)								
Quirografários abaixo de R\$ 10 mil	R\$	(74.118)								
Pagamento de Tributos	R\$	(72.773)	R\$	(72.773)	R\$	(72.773)	R\$	(72.773)	R\$	(72.773)
FCL do Período	R\$	119.765	R\$	62.057	R\$	176.985	R\$	(309.834)	R\$	108.646
FCL Acumulado	R\$	119.765	R\$	181.822	R\$	358.807	R\$	48.973	R\$	157.619

continua...
continuação...

Continuação...

DEMONSTRACOES FINANCEIRAS	Ano 6		Ano 7		Ano 8		Ano 9		Ano 10		Ano 11		Ano 12	
Crescimento Real	2,0%		2,0%		2,0%		2,0%		2,0%		2,0%		2,0%	
RECEITA BRUTA	R\$	17.815.050	R\$	18.973.028	R\$	20.206.275	R\$	21.519.682	R\$	22.918.462	R\$	24.408.162	R\$	25.994.692
(-) Devolução e Impostos s/Venda	R\$	(1.285.534)	R\$	(1.369.094)	R\$	(1.458.085)	R\$	(1.552.860)	R\$	(1.653.796)	R\$	(1.761.293)	R\$	(1.875.777)
RECEITA LÍQUIDA	R\$	16.529.516	R\$	17.603.934	R\$	18.748.190	R\$	19.966.822	R\$	21.264.666	R\$	22.646.869	R\$	24.118.915
(-) Custos Variáveis	R\$	(12.573.862)	R\$	(13.391.163)	R\$	(14.261.589)	R\$	(15.188.592)	R\$	(16.175.850)	R\$	(17.227.281)	R\$	(18.347.054)
Máquinas e Equipamentos Vendidos	R\$	(9.477.606)	R\$	(10.093.651)	R\$	(10.749.738)	R\$	(11.448.471)	R\$	(12.192.622)	R\$	(12.985.142)	R\$	(13.829.176)
Peças e Acessórios Vendidos	R\$	(2.137.806)	R\$	(2.276.763)	R\$	(2.424.753)	R\$	(2.582.362)	R\$	(2.750.215)	R\$	(2.928.979)	R\$	(3.119.363)
Serviços Prestados	R\$	(890.752)	R\$	(948.651)	R\$	(1.010.314)	R\$	(1.075.984)	R\$	(1.145.923)	R\$	(1.220.408)	R\$	(1.299.735)
Serviços Prestados por Terceiros	R\$	(67.697)	R\$	(72.098)	R\$	(76.784)	R\$	(81.775)	R\$	(87.090)	R\$	(92.751)	R\$	(98.780)
Combustíveis e Lubrificantes														
LUCRO BRUTO	R\$	3.955.654	R\$	4.212.771	R\$	4.486.601	R\$	4.778.230	R\$	5.088.815	R\$	5.419.588	R\$	5.771.861
(-) Despesas Operacionais	R\$	(3.294.003)	R\$	(3.508.113)	R\$	(3.736.140)	R\$	(3.978.989)	R\$	(4.237.624)	R\$	(4.513.069)	R\$	(4.806.419)
Dep. Máquinas e Equipamentos	R\$	(1.728.060)	R\$	(1.840.384)	R\$	(1.960.009)	R\$	(2.087.409)	R\$	(2.223.091)	R\$	(2.367.592)	R\$	(2.521.485)
Dep. Peças e Acessórios	R\$	(534.451)	R\$	(569.191)	R\$	(606.188)	R\$	(645.590)	R\$	(687.554)	R\$	(732.245)	R\$	(779.841)
Dep. de Serviços	R\$	(87.294)	R\$	(92.968)	R\$	(99.011)	R\$	(105.446)	R\$	(112.300)	R\$	(119.600)	R\$	(127.374)
Dep. Administrativo	R\$	(944.198)	R\$	(1.005.570)	R\$	(1.070.933)	R\$	(1.140.543)	R\$	(1.214.678)	R\$	(1.293.633)	R\$	(1.377.719)
RESULTADO LÍQUIDO	R\$	661.651	R\$	704.658	R\$	750.461	R\$	799.241	R\$	851.192	R\$	906.519	R\$	965.443
Resultado Financeiro	R\$	(213.781)	R\$	(227.676)	R\$	(242.475)	R\$	(258.236)	R\$	(275.022)	R\$	(292.898)	R\$	(311.936)
EBITDA R\$	R\$	447.870	R\$	476.982	R\$	507.986	R\$	541.005	R\$	576.170	R\$	613.621	R\$	653.507
NCG	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-
CAPEX														
CUSTO DA RECUPERAÇÃO														
PAGAMENTO CREDORES	R\$	(391.595)	R\$	(471.300)	R\$	(398.527)	R\$	(518.085)	R\$	(518.085)	R\$	(597.791)	R\$	(597.791)
Quirografários	R\$	(318.822)	R\$	(398.527)	R\$	(398.527)	R\$	(518.085)	R\$	(518.085)	R\$	(597.791)	R\$	(597.791)
Quirografários - ME/PME														
Quirografários abaixo de R\$ 10 mil														
Pagamento de Tributos	R\$	(72.773)	R\$	(72.773)										
FCL do Período	R\$	56.275	R\$	5.681	R\$	109.458	R\$	22.919	R\$	58.085	R\$	15.830	R\$	55.716
FCL Acumulado	R\$	213.895	R\$	219.576	R\$	329.035	R\$	351.954	R\$	410.038	R\$	425.869	R\$	481.584

RESUMO TÉCNICO

A REBUILD realizou o Estudo Técnico econômico-financeiro do plano de recuperação judicial da empresa SAMA MAQUINAS AGRICOLAS LTDA. Este estudo se centrou na viabilidade econômica do plano de recuperação, não considerando sua viabilidade sob os aspectos societários, tributários e legais.

O presente quadro de credores se baseia em informações fornecidas pela Empresa e seus assessores legais até a data de elaboração deste documento, sendo assim, este quadro estará sujeito a alterações.

Após nossa análise da reestruturação dos passivos e ativos, das condições de liquidez da Empresa no médio e longo prazo considerando suas origens de recursos, despesas e estrutura de ativos e passivos, acreditamos que o desempenho operacional da Empresa e consequente geração de caixa suportam a viabilidade econômica financeira da Empresa após o término do processo de Recuperação Judicial, bem como possibilitam aos credores a satisfação dos seus créditos, conforme determinado pelo plano de recuperação. Nossa análise assume que todas as premissas macroeconômicas e operacionais contidas neste relatório, bem como todas as premissas de reestruturação de créditos, sujeitos ou não ao plano de recuperação, apresentadas no plano de Recuperação Judicial serão verificadas e atingidas. A não verificação ou atingimento de qualquer umas das premissas adotadas, incluindo – mas não se limitando a – a estabilidade econômica do país e desempenho operacional das Empresas poderão tornar essa análise inválida.

A REBUILD entende que o presente Estudo Técnico do plano de Recuperação deverá ser revisto, caso não se verifiquem as premissas-chave descritas neste documento, bem como no caso de não verificação ou atingimento de quaisquer premissas apresentadas nesse relatório e no plano de Recuperação Judicial.

Entendo o relatório concluído, composto por 72 (setenta e duas) folhas digitadas de um lado, a REBUILD Consultoria Empresarial, empresa especializadas em reestruturação de empresas, abaixo representada legalmente pelo seu sócio e diretor executivo, coloca-se à disposição para quaisquer esclarecimentos que, porventura, se façam necessários.

Porto Alegre, 31 de maio de 2019.

Maurício Tagliari
Sócio Diretor Executivo

ANEXO 1 – MODELO DE GESTÃO

Painel Geral							
	Indicador	Plano	Realizado	Índice Atingido %	Pontuação Atingida	Pontuação Disponível	
Mercado	1	Plano Anual de Vendas de Produto				#NOME?	#NOME?
	1.1	Performance Comercial de Trator - Market share	25,0%		0,0%	#NOME?	#NOME?
	1.2	Performance Comercial de Colheteira - Market share	15,0%		0,0%	#NOME?	#NOME?
	1.3	Performance Comercial de Pulverizador - Volume	1		0,0%	#NOME?	#NOME?
	1.4	Performance Comercial de Plantadora - Volume	1		0,0%	#NOME?	#NOME?
		Start para pontuação (Índice Atingido):	70%				
		Meta de atingimento (Índice Atingido):	100%				
	2	Plano Anual de Vendas de Peças				#NOME?	#NOME?
	2.1	Performance Comercial de Peças - R\$	1.000,00		0,0%	#NOME?	#NOME?
		Start para pontuação (Índice Atingido):	70%				
		Meta de atingimento (Índice Atingido):	100%				
	3	Pesquisa de Satisfação do Cliente				#NOME?	#NOME?
	3.1	Índice de Desempenho da Pesquisa de Satisfação do Cliente	90%		0,0%	#NOME?	#NOME?
		Start para pontuação (Realizado):	50%				
	Meta de atingimento (Realizado):	90%					
4	Produtividade de Serviços				#NOME?	#NOME?	
4.1	Índice de Produtividade da Oficina	85%		0,0%	#NOME?	#NOME?	
	Start para pontuação (Realizado):	55%					
	Meta de atingimento (Realizado):	85%					
5	Eficiência de Serviços				#NOME?	#NOME?	
5.1	Índice de Eficiência dos Técnicos	100%		0,0%	#NOME?	#NOME?	
	Start para pontuação (Realizado):	80%					
	Meta de atingimento (Realizado):	100%					
6	Giro do Estoque de Peças				#NOME?	#NOME?	
6.1	Índice de Giro do Estoque de Peças			0,0%	#NOME?	#NOME?	
	Start para pontuação (Realizado):						
	Meta de atingimento (Realizado):						
7	Sortimento do Inventário de Peças				#NOME?	#NOME?	
7.1	Índice de Sortimento do Inventário de Peças	75%		0,0%	#NOME?	#NOME?	
	Start para pontuação (Realizado):	55%					
	Meta de atingimento (Realizado):	75%					
8	Instalações				#NOME?	#NOME?	
8.1	Sinalização - Testeira e Totem	5		0,0%	#NOME?	#NOME?	
8.2	Sinalização - Placas Internas (áreas e portas) - Externas (placa de Serviços e direcionador)	5	5	100,0%	#NOME?	#NOME?	
8.3	Operacional - Piso e paredes da oficina	5	5	100,0%	#NOME?	#NOME?	
8.4	Showroom - Externo (espaço para exposição de máquinas) - Mobiliário (balcão de peças, sala de espera, mesas de atendimento, etc)	5	5	100,0%	#NOME?	#NOME?	
8.5	Frota - Veículos de Vendas, Serviços e Peças	5	5	100,0%	#NOME?	#NOME?	
8.6	Uniforme - Administrativo, Vendas, Peças e Serviços	5	5	100,0%	#NOME?	#NOME?	
	Start para pontuação (Índice Atingido):	0%					
	Meta de atingimento (Índice Atingido):	100%					
9	Plano Tático de Marketing				#NOME?	#NOME?	
9.1	Índice de Atendimento do Plano Tático	5		0,0%	#NOME?	#NOME?	
	Start para pontuação (Índice Atingido):	0%					
	Meta de atingimento (Índice Atingido):	100%					
10	Lucro Operacional				#NOME?	#NOME?	
10.1	Índice de Lucro Operacional	10%		0,0%	#NOME?	#NOME?	
	Start para pontuação (Realizado):	3%					
	Meta de atingimento (Realizado):	10%					
11	Rentabilidade sobre Patrimônio Líquido				#NOME?	#NOME?	
11.1	Índice de Rentabilidade sobre Patrimônio Líquido	3,5%		0,0%	#NOME?	#NOME?	
	Start para pontuação (Realizado):	0%					
	Meta de atingimento (Realizado):	3,5%					
12	Giro do Ativo				#NOME?	#NOME?	
12.1	Índice de Giro do Ativo	2		0,0%	#NOME?	#NOME?	
	Start para pontuação (Realizado):	1					
	Meta de atingimento (Realizado):	2					
13	Endividamento Oneroso				#NOME?	#NOME?	
13.1	Índice de Endividamento Oneroso	0%	100,0%	0,0%	#NOME?	#NOME?	
	Start para pontuação (Realizado):	40%					
	Meta de atingimento (Realizado):	0%					

Página 1

Continua...

Continuação...

Recursos Humanos	14 Treinamento da Equipe de Vendas				#NOME?	#NOME?	31	
	14.1	IDC - Índice de Treinamento em Tratores	50%		0,0%	#NOME?		#NOME?
	14.2	IDC - Índice de Treinamento em Colheitadeiras	50%		0,0%	#NOME?		#NOME?
	14.3	IDC - Índice de Treinamento em Fuse	50%		0,0%	#NOME?		#NOME?
	14.4	IDC - Índice de Treinamento em Implementos	50%		0,0%	#NOME?		#NOME?
	14.5	IDC - Índice de Treinamento em Pulverizador	50%		0,0%	#NOME?		#NOME?
	Start para pontuação (Índice Atingido):		10%					
	Meta de atingimento (Índice Atingido):		100%					
	15 Treinamento da Equipe de Serviços				#NOME?	#NOME?		
	15.1	IDC - Índice de Treinamento em Tratores	50%		0,0%	#NOME?		#NOME?
	15.2	IDC - Índice de Treinamento em Colheitadeiras	50%		0,0%	#NOME?		#NOME?
	15.3	IDC - Índice de Treinamento em Fuse	80%		0,0%	#NOME?		#NOME?
	15.4	IDC - Índice de Treinamento em Implementos	80%		0,0%	#NOME?		#NOME?
	15.5	IDC - Índice de Treinamento em Pulverizador	80%		0,0%	#NOME?		#NOME?
15.6	IDC - Índice de Treinamento em Motores	80%		0,0%	#NOME?	#NOME?		
Start para pontuação (Índice Atingido):		10%						
Meta de atingimento (Índice Atingido):		100%						
16 Estrutura de Pessoas				#NOME?	#NOME?			
16.1	Executivo exclusivo responsável pela operação do negócio MF	1		0,0%	#NOME?	#NOME?		
16.2	Capacitação do executivo principal e dos gestores gerais das áreas Administrativo, Vendas, Peças e Serviços	5		0,0%	#NOME?	#NOME?		
16.3	Número total de técnicos (mecânicos) na área de Serviços conforme necessidade	20		0,0%	#NOME?	#NOME?		
16.4	Número total de vendedores externos na área de Vendas de Produto conforme necessidade	15		0,0%	#NOME?	#NOME?		
Start para pontuação (Índice Atingido):		0%						
Meta de atingimento (Índice Atingido):		100%						
17 Planejamento Estratégico				#NOME?	#NOME?	8		
17.1	Planejamento Estratégico - Visão 3 anos	1	0	0,0%	#NOME?		#NOME?	
Meta de atingimento (Índice Atingido):		100%						
18 Plano de Sucessão				#NOME?	#NOME?			
18.1	Plano de Sucessão Formalizado - Titulares e/ou Executivo Principal	1	0	0,0%	#NOME?	#NOME?		
Meta de atingimento (Índice Atingido):		100%						
Negativos	19 Pontos Negativos			Qtde	Negativos	Total		
	19.1	Pontos de Venda Não Homologados			-3	0		
	19.2	Cartas de Advertência			-2	0		
Pontuação Disponível				#NOME?				
Pontuação Bruta Atingida				#NOME?				
Pontos Negativos (-)				0,0				
Pontuação Obtida				#NOME?				

Fonte: Dealer Excellence Massey Ferguson, janeiro de 2019.

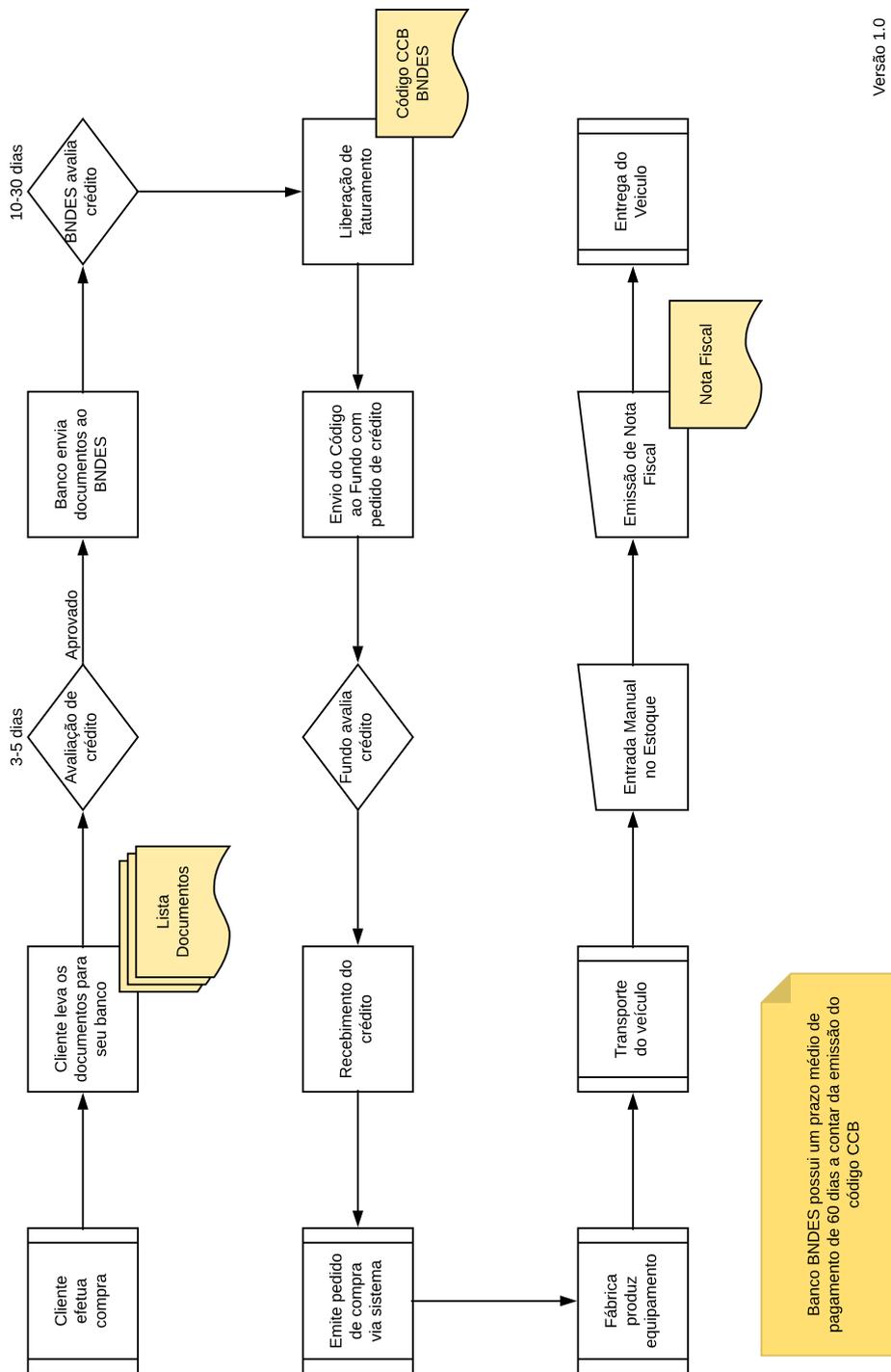
ANEXO 2 – PAINEL GERAL

Painel Geral				
	Indicadores	Pontuação Atingida	Pontuação Disponível	%
Mercado	1 Plano Anual de Vendas de Produto	#NOME?	#NOME?	
	2 Plano Anual de Vendas de Peças	#NOME?	#NOME?	
	3 Pesquisa de Satisfação do Cliente	#NOME?	#NOME?	
	Totais	#NOME?	#NOME?	#NOME?
Operacional	4 Produtividade de Serviços	#NOME?	#NOME?	
	5 Eficiência de Serviços	#NOME?	#NOME?	
	6 Giro do Estoque de Peças	#NOME?	#NOME?	
	7 Sortimento do Inventário de Peças	#NOME?	#NOME?	
	8 Instalações	#NOME?	#NOME?	
	9 Plano Tático de Marketing	#NOME?	#NOME?	
Totais	#NOME?	#NOME?	#NOME?	
Gestão Financeira	10 Lucro Operacional	#NOME?	#NOME?	
	11 Rentabilidade sobre Patrimônio Líquido	#NOME?	#NOME?	
	12 Giro do Ativo	#NOME?	#NOME?	
	13 Endividamento Oneroso	#NOME?	#NOME?	
Totais	#NOME?	#NOME?	#NOME?	
Rec. Humanos	14 Treinamento da Equipe de Vendas	#NOME?	#NOME?	
	15 Treinamento da Equipe de Serviços	#NOME?	#NOME?	
	16 Estrutura de Pessoas	#NOME?	#NOME?	
Totais	#NOME?	#NOME?	#NOME?	
Governança	17 Planejamento Estratégico	#NOME?	#NOME?	
	18 Plano de Sucessão	#NOME?	#NOME?	
Totais	#NOME?	#NOME?	#NOME?	
Negativos	19 Pontos Negativos	0,0		
	Totais	0,0		
Classificação Final		#NOME?	#NOME?	#NOME?

Fonte: Dealer Excellence Massey Ferguson, janeiro de 2019.

ANEXO 3 – MODELAGEM FINANCEIRA

FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE FINANCIAMENTO VIA BNDES



Versão 1.0