
PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

**SCHEDULE HIDRÁULICA,
ELÉTRICA E ACABAMENTOS
LTDA.**

Processo de Recuperação Judicial n. **1035757-94.2017.8.26.0114**, em trâmite perante a 2ª Vara Cível do Foro da Comarca de Campinas, Estado de São Paulo.

PREÂMBULO

O Plano de Recuperação Judicial é apresentado obedecendo ao cumprimento do quanto disposto no artigo 53 da Lei de Recuperação e Falência, Lei n. 11.101/05, perante o juízo em que se processa a recuperação judicial, pela sociedade empresária limitada denominada:

- **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA. (EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL)**, pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas junto ao Ministério da Fazenda sob o n. 54.603.089/0001-00, com sede e principal estabelecimento localizado na Rua Jacy Teixeira de Camargo, n. 360, Bairro Jardim do Lago, CEP 13.050-008, na cidade de Campinas, Estado de São Paulo.

O Plano de Recuperação Judicial apresentado neste documento foi elaborado por **BISMARCHI, CASAROTTO E PECCININ SOCIEDADE DE ADVOGADOS** e **CONSULTORIA FINANCEIRA DA RECUPERANDA**, em dezembro de 2017.

SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA
E ACABAMENTOS LTDA.

**PLANO DE
RECUPERAÇÃO
JUDICIAL**

“A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica”.

Art. 47, Lei n. 11.101/2005

SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Sumário

2. CONSIDERAÇÕES GERAIS	6
2.1. OBJETIVOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	6
2.2. BREVE HISTÓRICO DA EMPRESA E RAZÕES DA CRISE.....	9
3. DA VIABILIDADE ECONÔMICA DA SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.	25
3.1. MEDIDAS E OBJETIVOS BÁSICOS DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL	25
4. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (Art. 53, I da LRE).....	29
4.1. PREMISSAS BÁSICAS E CENÁRIO NACIONAL PROJETADO.....	29
4.2. PREMISSA ADMINISTRATIVA.....	40
4.3. PREMISSA COMERCIAL.....	42
4.4. PREMISSA FINANCEIRA	42
4.5. MEDIDAS ADMINISTRATIVAS	43
4.6. MEDIDAS COMERCIAIS E OUTRAS SOLUÇÕES.....	45
4.6.1. DIVERSIFICAÇÃO DE CLIENTES.....	45
4.6.2. PLANEJAMENTO DE VENDAS E MARKETING - ESTRATÉGIAS COMERCIAIS.....	46
4.6.3. PARCERIAS ESTRATÉGICAS	46
4.7. MEDIDAS FINANCEIRAS.....	46
5. SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ	48
6. DO PAGAMENTO AOS CREDORES	49
6.1. CREDORES TRABALHISTAS.....	49
6.2. CREDORES COM GARANTIA REAL, QUIROGRAFÁRIOS E ENQUADRADOS COMO MICROEMPRESA (ME) E EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP)	51
6.3. DISPOSIÇÕES GERAIS SOBRE O PAGAMENTO DOS CREDORES.....	54
7. LEILÃO REVERSO.....	56
8. DIP FINACING – PAGAMENTO AOS CREDORES QUE ACREDITAM NA RECUPERANDA.....	58
8.1. DAS CONDIÇÕES DIFERENCIADAS AOS CREDORES PARCEIROS.....	58
9. PLANO ALTERNATIVO - ARRENDAMENTO E TRESPASSE.....	64
10. CONCLUSÃO.....	66

1. DEFINIÇÕES TERMINOLÓGICAS E REGRAS DE INTERPRETAÇÃO

Os termos utilizados em letras maiúsculas, sempre que descritos neste Plano, terão os significados que lhes são atribuídos, conforme é apresentado a seguir:

- **“RECUPERANDA”** ou **“SCHEDULE”** ou **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA. (EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL)**, pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas junto ao Ministério da Fazenda sob o n. 54.603.089/0001-00, com sede e principal estabelecimento localizado na Rua Jacy Teixeira de Camargo, n. 360, Bairro Jardim do Lago, CEP 13.050-008, na cidade de Campinas, Estado de São Paulo.
- **“ADMINISTRADORA JUDICIAL”** ou **“AJ”** – Conforme nomeação pelo Juízo da Recuperação (nos termos do Capítulo II, Seção III, da Lei de Recuperação Judicial e Falência), fora designada a **BRASIL TRUSTEE – ASSESSORIA E CONSULTORIA LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas junto ao Ministério da Fazenda sob o n. 20.139.548/0001-24, localizada na Rua Tiradentes, n. 446, Cj. 64, Guanabara, CEP 13023-190, na cidade de Campinas, Estado de São Paulo, representada por FERNANDO POMPEU LUCCAS, inscrito na OAB/SP sob o n. 232.622 e FILIPE MARQUES MANGERONA, inscrito na OAB/SP sob o n. 268.409.
- **“APROVAÇÃO DO PLANO”** – Significa a aprovação do Plano na Assembleia de Credores na data a ser devidamente agendada;
- **“ASSEMBLEIA GERAL DE CREDITORES”** ou sigla **“AGC”** – Assembleia formada nos termos do Capítulo II, Seção IV, da Lei 11.101/05 a qual é composta pelos credores relacionados no art. 41;

- **“CRÉDITOS CONCURSAIS”** – Significa os créditos detidos pelos Credores Concurtais os quais serão novados e pagos conforme disposição aplicável deste Plano;
- **“CRÉDITOS EXTRACONCURSAIS”** – Significam os créditos de credores que se enquadram nas definições do art. 67 e art. 84 da Lei de Recuperação e Falência, os quais não se sujeitam aos efeitos da Recuperação Judicial e do Plano de Recuperação;
- **“CREDORES”** – Esse termo abrange todos os credores independente de sua Classe (I, II, III e IV);
- **“CRÉDITOS SUJEITOS” E “CRÉDITOS NÃO SUJEITOS”** – Conforme o art. 49 da Lei 11.101/05 estão sujeitos à recuperação judicial todos os créditos existentes na data do pedido, ainda que não vencidos. Ficam excluídos, portanto, “Não Sujeitos”, os créditos extraconcurtais, créditos fiscais e aqueles descritos no art. 49 §§ 3º e 4º;
- **“CREDORES DA CLASSE I”** – Significam titulares de créditos (definidos no Capítulo II, Seção IV, Art. 41 da LRE) derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho;
- **“CREDORES DA CLASSE II”** – Significam titulares de créditos (definidos no Capítulo II, Seção IV, Art.41 da LRE) com garantia real;
- **“CREDORES DA CLASSE III”** – Significam titulares de créditos (definidos no Capítulo II, Seção IV, Art.41 da LRE) quirografário, com privilégio especial, privilégio geral ou subordinados;
- **“CREDORES DA CLASSE IV”** – Significam titulares de créditos (definidos no Capítulo II, Seção IV, Art.41 da LRE, incluído pela Lei Complementar n. 147 de 2014) enquadrados como microempresas ou empresas de pequeno porte (ME ou EPP);
- **“SAP”** - É uma sigla em alemão, *Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung*, que significa, em português, Sistemas, Aplicações e Programas em processamento de dados;

- **"HOMOLOGAÇÃO JUDICIAL DO PLANO"** – significa a decisão judicial proferida pelo Juízo da Recuperação, concedida nos termos do art. 58 da Lei 11.101/2005;
- **"JUÍZO DA RECUPERAÇÃO"** – 2ª Vara Cível do Foro da Comarca de Campinas, Estado de São Paulo;
- **"CREDORES"** – trata-se da relação de credores da SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.;
- **"LRE"** – sigla da Lei de Recuperação e Falência (Lei n. 11.101/05);
- **"PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL"**, **"PLANO"** ou a sigla **"PRJ"** – o presente documento, o qual é apresentado nas conformidades do art. 53 da LRE;
- **"QUADRO GERAL DE CREDORES"** ou a sigla **"QGC"** – significa a relação de credores consolidada e posteriormente homologada pelo Juiz, conforme o art. 18 da LRE;
- **"RECUPERAÇÃO JUDICIAL"** ou a sigla **"RJ"** – Processo de Recuperação Judicial n. 1035757-94.2017.8.26.0114, em tramitação perante a 2ª Vara Cível do Foro da Comarca de Campinas, Estado de São Paulo.
- **"AI"** – Significa Ativo Imobilizado, que é formado pelo conjunto de bens necessários à manutenção das atividades da empresa, caracterizado por apresentar-se na forma tangível (computadores, mesas, etc.). O imobilizado abrange, também, os custos das benfeitorias realizadas em bens locados ou arrendados.

2. CONSIDERAÇÕES GERAIS

2.1. OBJETIVOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Em cumprimento ao Art. 53 da Lei n. 11.101/05 o Plano de Recuperação Judicial é apresentado aos **CREDORES** 60 (sessenta) dias após o deferimento do Pedido da Recuperação. Este documento tem como objetivos principais:

Preservação da Atividade Econômica e Social. Demonstrar e garantir a sobrevivência da **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** como fonte geradora de empregos e renda, tributos e riquezas.

Causas da Crise. Explicar e compreender as origens concretas da crise econômica e financeira que atinge a **SCHEDULE** e que levaram a **RECUPERANDA** a solicitar o auxílio da Recuperação Judicial.

Interesse dos Credores. Atender aos interesses dos credores no que tange a liquidação dos créditos sujeitos e não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, conforme os meios de pagamentos estabelecidos neste Plano.

Reversão da Crise Econômica e Financeira. Permitir a suspensão do estado de crise vivenciado pela **RECUPERANDA**, por meio da reestruturação do fluxo de caixa e do seu resultado econômico, além de viabilizar a empresa e promover a geração de caixa a serviço do pagamento da dívida concursal e extraconcursal.

Reestruturação Operacional. Demonstrar os meios a serem utilizados para reorganização das atividades operacionais com objetivo de maximizar a rentabilidade do negócio, por meio da execução do Plano de Melhorias Operacionais.

Viabilidade da Recuperanda. Apresentar as premissas, meios e formas de viabilização da **RECUPERANDA**.

Necessidade de Capital de Giro. Apresentar e propor condições para novas captações de recursos como forma de suprir as necessidades de capital de giro.

A Lei n. 11.101/2005 traz em seu art. 47 a essência da recuperação judicial de empresas, ou seja, visa à manutenção do negócio e do emprego dos trabalhadores, bem como ao pagamento dos créditos devidos.

Assim, nos termos do art. 53 da referida Lei, a empresa **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.**, vem por meio do presente instrumento, apresentar seu Plano de Recuperação Judicial.

Para elaboração do Plano de Recuperação, a diretoria da empresa **SCHEDULE**, com extrema vontade e empenho para atingir seus objetivos, contratou assessoria jurídica e consultoria financeira, sendo o **Escritório de Advocacia Bismarchi, Casarotto e Peccinin Sociedade de Advogados** e a **consultoria financeira da empresa**, respectivamente, além disso, contaram também com a prestação de serviços dos colaboradores da empresa, diversos deles que trabalham na **SCHEDULE** há anos, para elaborar o presente Plano.

Considerando-se o prazo para a apresentação do plano de recuperação judicial, que é de 60 (sessenta) dias úteis da publicação do despacho que deferiu o processamento do pedido, não fez parte do escopo dos trabalhos a realização de uma "*due diligence*", valendo ressaltar que os advogados e consultores contratados trabalharam com os dados levantados juntamente com a equipe da **SCHEDULE**, que foram devidamente apreciados e analisados.

Sendo assim, apresenta este plano de recuperação judicial, elaborado com estrita observância do espírito norteador da Lei de Recuperação de Empresas, visando a buscar um direcionamento e ponto comum entre a relevante função social da **SCHEDULE** e os interesses dos seus credores, convergindo desta forma nos principais anseios da Lei.

O **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL** é apresentado com todas as premissas aplicadas para a sua construção, incluindo a projeção de resultados e fluxo de caixa para os próximos exercícios, o que permite uma visualização clara e objetiva do desempenho econômico-financeiro durante a sua vigência, e consequentemente, sua viabilidade e capacidade de pagamento a seus credores.

2.2. BREVE HISTÓRICO DA EMPRESA E RAZÕES DA CRISE

Fundada no ano de 1985 na cidade de Campinas, Estado de São Paulo, a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** iniciou suas atividades comercializando materiais hidráulicos, tais como tubos, válvulas e conexões, destinados à indústria e à construção civil.

Atuando sempre com empreendedorismo e boas estratégias, ainda que intuitivas, além de arrojadas, a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** consolidou sua posição de destaque no interior do Estado de São Paulo, diferenciando-se de seus concorrentes pelo bom atendimento, diversidade de estoque, pronta entrega e preços extremamente competitivos.

O crescimento acelerado e contínuo de suas atividades foi tamanho que em abril de 2006 a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** houve por bem inaugurar sua primeira filial na cidade de Paulínia/SP, a fim de abranger seu território de atuação.

À medida que foi colhendo resultados positivos, a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** decidiu pela abertura de uma segunda filial localizada na cidade de Jundiaí/SP em maio de 2011, agora, arriscando-se não apenas no mercado de materiais hidráulicos, mas também na venda de soluções completas de elétrica para instalações prediais, industriais, comerciais e residenciais.

Linhas de Produtos:

Soluções Hidráulicas:



Tubos e Conexões

- Aço Carbono
- PVC (Água fria, quente e Esgoto)
- Cobre



Infraestrutura

- Adução e distribuição de água
- Esgoto de águas pluviais
- Drenagem Subterrânea



- **Válvulas**
- **Registros**



Linha completa de Combate à incêndio

- Mangueiras
- Sensores de fumaça
- Acessórios



Reservatórios

- Caixa D'água
- Cisternas, Tanques
- Tratamento de Esgoto



Bombas Centrífugas

Soluções Elétricas:



Automação



Canaletas

Eletro calhas

Conduítes



Fios, Cabos e Acessórios



Disjuntores e Quadros



Interruptores e Tomadas Residenciais



Interruptores e Tomadas Industriais



SPDA



Iluminação

Entusiasmados com o sucesso e o reconhecimento dos parceiros comerciais que a premiaram por diversas vezes – como é o caso da TIGRE, AMANCO e TUPY -, a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** optou por diversificar seu ramo de atuação em abril de 2015, investindo R\$ 3.500.000,00 (três milhões e quinhentos de reais) para a criação de um Home Center na cidade de Indaiatuba/SP, numa área total de 5.000 m², dos quais 2.800m² foram destinados ao *showroom* da loja, com o fim de ofertar a seus clientes não apenas produtos de hidráulica e elétrica, mas também produtos de acabamento, ferramentas, iluminação, jardinagem, lazer, tintas e etc..

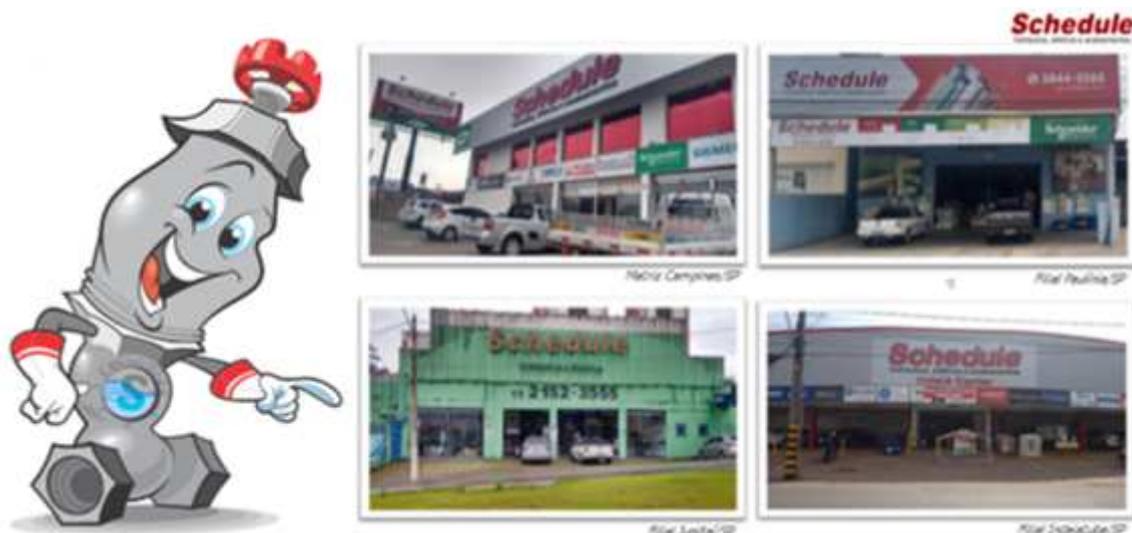
Constatando que o plano de negócios adotado foi um sucesso, a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** se viu em condições de criar um centro de distribuição de materiais capaz de atender a própria matriz, suas filiais e toda a região de Campinas/SP, alterando sua sede para um novo e moderno prédio de 8.000 m², em novembro de 2015, cujas reformas e adaptações representaram um investimento de R\$ 3.000.000,00 (três milhões de reais), resultando na seguinte estrutura:

Localização geográfica das lojas

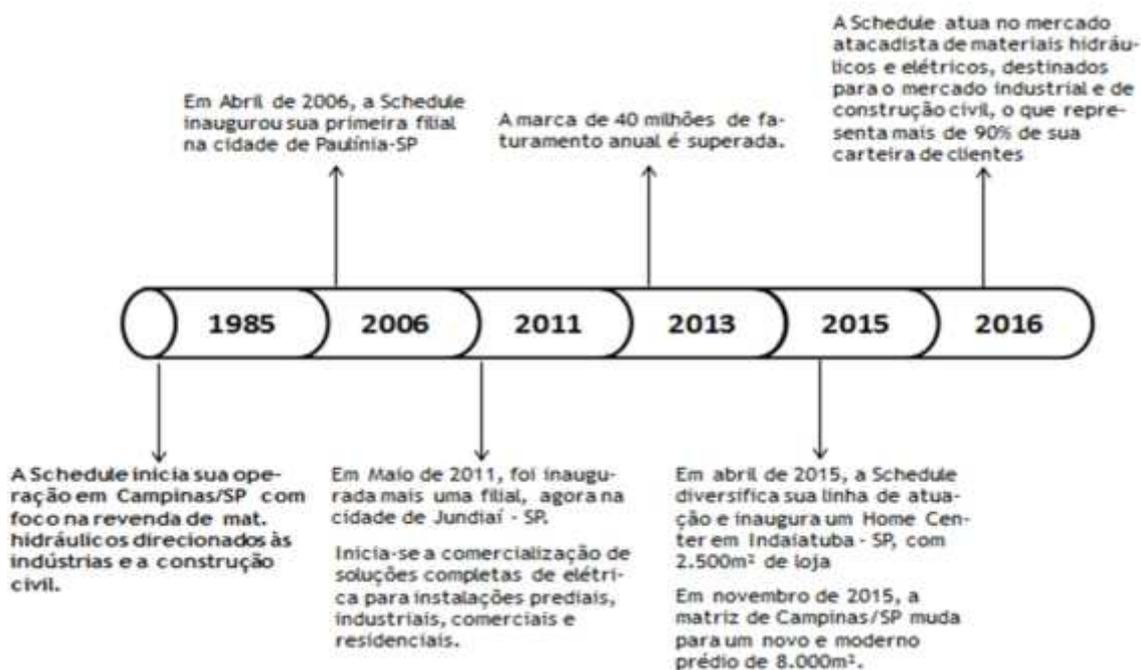


SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



Em seu auge, a **SCHEDULE** faturava R\$ 40.000.000,00 (quarenta milhões de reais) por ano e contava com uma equipe de 140 (cento e quarenta) funcionários, que além do bom atendimento, ofereciam assessoria técnica completa para orientar seus clientes na escolha do produto mais adequado a suas necessidades.





Evidente que além do tino comercial de seus gestores e do extremo cuidado e responsabilidade com que atua, o crescimento das atividades da **SCHEDULE** também foi impulsionado pela retomada dos investimentos estatais, pelo crescimento econômico dos anos de 2004 a 2010 e pelo verdadeiro “boom” da construção civil ocorrido entre os anos de 2011 e 2013

Certamente a concretização de parte das obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e do Pré-Sal, seguido das obras de infraestrutura para a Copa do Mundo de 2014 e para as Olimpíadas de 2016, bem ainda do aquecimento do mercado imobiliário foram os principais catalisadores desse fenômeno estrondoso na construção civil.

Ocorre que, os escândalos de corrupção revelados até os dias de hoje acabaram atingindo de maneira nefasta o segmento da indústria e da construção civil, tanto porque as maiores construtoras do país estavam envolvidas num sem número de casos comprovados, quanto porque a imagem do país restou manchada perante o mercado internacional, culminando na redução de

SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

investimentos externos, restrição de crédito, desemprego acentuado, insegurança do consumidor em assumir quaisquer tipos de dívidas, juros e inflação a perder de vista.

Nesse passo e malgrado a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** tenha se destacado no interior paulista como uma empresa de excelência e com *goodwill*, é indubitável que a referida crise impactou de maneira nefasta o desenvolvimento de suas atividades, comprometendo de maneira preocupante, conseqüentemente, seu faturamento.

Diz-se que o arrefecimento dos setores industrial e de construção civil comprometeu de maneira devastadora as atividades da **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** porque tendo arrimado 90% de sua carteira de clientes nas maiores construtoras e empreiteiras do país, os escândalos de corrupção que se seguiram do ano de 2012 em diante, fez com que os projetos e obras em andamento fossem paralisados, reduzindo **(i)** o número de vendas, **(ii)** as margens de lucro e, ainda, **(iii)** ensejando necessidade de se descontar quase que a totalidade dos títulos emitidos, a fim de aumentar ao máximo o fluxo de caixa.

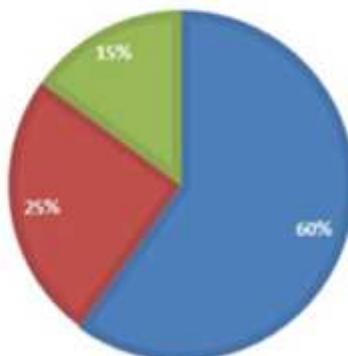
Para se ter uma ideia do abalo sofrido pela **SCHEDULE**, colaciona-se a seguir um breve demonstrativo dos tipos de clientes, bem como dos grandes nomes por ela atendidos à época em que as atividades estavam a todo vapor, respectivamente:

SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

TIPO DE CLIENTE

■ Construção Civil ■ Indústria ■ Consumidor Final



No que tange o mercado de construção civil, especificamente, os efeitos da crise foram facilmente sentidos, posto que em 2014 o déficit habitacional sofreu grave declínio, principalmente na região sudeste do país, prejudicando de maneira direta a atuação da **SCHEDULE**.

Sobre o assunto, curial a leitura da seguinte pesquisa divulgada pelo IBGE:

SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

DÉFICIT HABITACIONAL TOTAL, RELATIVO E POR COMPONENTES
BRASIL, GRANDES REGIÕES, UF E REGIÕES METROPOLITANAS
2014

Especificação	Déficit Habitacional					
	Total absoluto	Total relativo	Componentes			
			Habitação precária	Coabit. Familiar	Ônus excessivo aluguel	Adens. excessivo
Região Sudeste	2.425.679	8,3	104.425	653.986	1.476.024	191.244
Minas Gerais	529.270	7,6	23.132	179.256	310.949	15.933
<i>RM Belo Horizonte</i>	161.086	9,2	17.084	54.512	83.386	6.104
Espirito Santo	108.728	8,2	3.528	34.087	66.411	4.702
Rio de Janeiro	460.273	7,7	25.907	108.156	293.811	32.399
<i>RM Rio de Janeiro</i>	327.435	7,3	20.102	86.237	192.567	28.529
São Paulo	1.327.408	8,9	51.858	332.487	804.853	138.210
<i>RM São Paulo</i>	636.154	9,1	20.789	137.209	388.763	89.393
BRASIL	6.068.061	9,0	863.030	1.911.598	2.926.543	366.890
<i>Total das RMs</i>	1.759.094	8,6	101.899	503.370	995.299	158.526
<i>Demais áreas</i>	4.308.967	9,2	761.131	1.408.228	1.931.244	208.364

Fonte: Dados básicos: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD)-IBGE, v.34, 2014.
Elaboração: Fundação João Pinheiro (FJP), Centro de Estatística e Informações (CEI).
Obs: Dados atualizados conforme tabela 4.5 (Déficit Habitacional Total, relativo por componentes), pág. 50.
Nota: No cálculo do déficit habitacional o componente coabitância familiar inclui apenas as famílias convivas que declararam intenção de construir novo domicílio.

Arelado aos obstáculos acima descritos, a **SCHEDULE** ainda se viu prejudicada pelo desemprego e pela restrição de crédito ocasionada pela crise política e econômica, visto que, por óbvio, tais fatores ensejaram a redução do consumo e, sobretudo, a diminuição das obras e dívidas de longo prazo, como é o caso da construção civil.

Somando-se o déficit habitacional à constante retração do mercado de consumo, a Home Center fundada pela **SCHEDULE** não performou tal qual esperado, transformando os R\$ 3.500.000,00 (três milhões e quinhentos mil reais) de investimentos em praticamente R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais) de prejuízo ao mês, tornando-se um grande fardo a ser suportado.

Não bastasse o alegado, a **SCHEDULE** também foi acometida pelo forte abalo do setor industrial, que por diminuir a produção de maneira brusca, implicou na

redução de 18,6% do faturamento da empresa quando comparados os resultados do ano de 2015 aos de 2016.

Nesse cenário periclitante e não obstante os esforços de seus administradores, viu-se que o capital de giro da **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** se comprometia a cada dia, restando fatalmente atingida pela crise econômico-financeira que assola o país.

Malgrado o alegado e apostando todos seus recursos e força na retomada de suas vendas, a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** estreitou os laços comerciais que construiu com a AMANCO para que as vendas a longo prazo atingissem as marcas outrora imbatíveis.

Porém e ao contrário dos registros históricos que apontavam um segundo semestre mais promissor, a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** foi novamente surpreendida por fatores políticos que complicaram ainda mais os segmentos industrial e de construção civil, qual seja, o impeachment da até então presidente Dilma Rousseff que abalou definitivamente a confiança e a estabilidade do país perante a comunidade internacional.

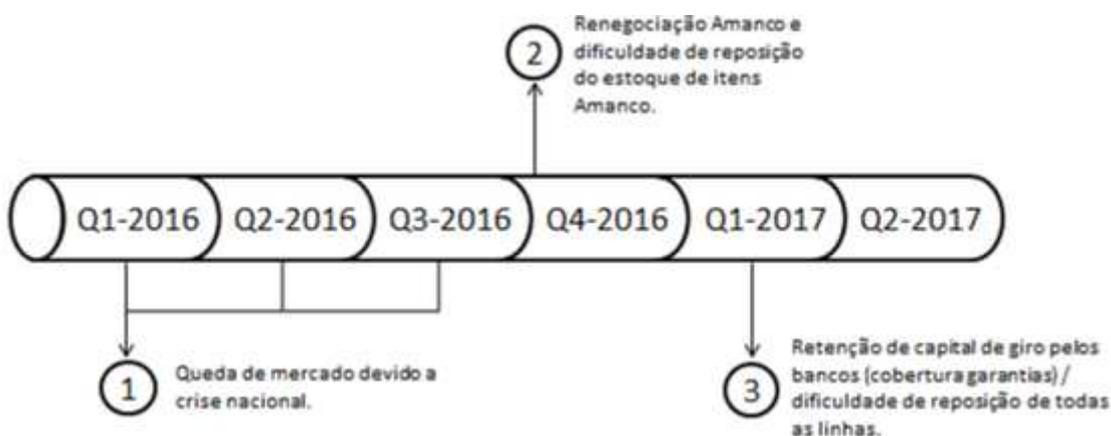
Nesse ponto, a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** decidiu pela contratação de vários empréstimos bancários como forma de solver as dívidas, que somados, ensejaram um efeito progressivo dos juros, fazendo com que o caixa da empresa ficasse próximo ao zero, já demonstrando um provável travamento futuro.

SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

A gravidade da situação era indubitável, haja vista que a renegociação das dívidas com a AMANCO, a contratação de empréstimos e o declínio vertiginoso das vendas ocasionaram o comprometimento de 25% a 30% do faturamento bruto da **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.**

Posteriormente, não havendo condições financeiras para pagamento da primeira renegociação da AMANCO, a dívida foi novamente renegociada, alcançando agora o patamar de R\$ 6.000.000,00 (seis milhões de reais), enquanto que outros R\$ 2.000.000,00 (dois milhões) estavam retidos com instituições financeiras, compondo-se o seguinte cenário:



Nesse comenos, adotou-se um plano de ação para contingenciamento da crise, que resultou (i) no fechamento das filiais de Jundiaí/SP, Indaiatuba/SP e Paulínea/SP, com concentração das atividades da **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** em sua matriz, (ii) na demissão de 22 funcionários e (iii) na implementação de operações com fundos de investimentos (FID's).

Em virtude desse caos financeiro e da contratação de diversos empréstimos bancários, o **efeito progressivo dos juros fez com que o caixa da empresa viesse a travar de vez em julho de 2017**, causando atrasos nos pagamentos de dívidas bancárias, parcelamentos, retenções de pagamentos por bancos, demissões de seus funcionários, enfim, toda sua movimentação financeira, ficando a mercê dos pagamentos com os bancos e rescisões trabalhistas, não conseguindo, assim, saldar suas dívidas com fornecedores e com as próprias instituições financeiras.

O resultado deste desordenamento financeiro, cumulado com a atual crise e cenário financeiro pelo qual o Brasil atravessa, fez com que a empresa que já não estava em boa situação, não mais conseguisse honrar com seus compromissos.

Como a maioria das empresas geridas de forma amadora, a **SCHEDULE** teve ascensão pela garra e visão de mercado de seus gestores. Com o crescimento da organização, observou-se a centralização das decisões, falta de amparo técnico na gestão da empresa e dificuldade extrema na gestão do caixa, fatores

estes que prejudicaram a atuação em um mercado cada dia mais competitivo, especialmente nos tempos de abertura comercial.

Certamente, o ponto de partida para a crise financeira da **SCHEDULE** foi o fato de ter seu D.N.A. fundado no amadorismo empresarial, o que acarretou em dificuldade extrema de conduzir os negócios no período de instabilidade financeira pós-crise (ou seja, para enfrentar os efeitos da crise), bem ainda, no *atecnicismo* e falta de parâmetros objetivos na tomada de decisões gerenciais.

Além de tais fatores, durante o processo de elaboração do pedido de **RECUPERAÇÃO JUDICIAL** e de estudo do caixa da empresa, notou-se que na **SCHEDULE** não houve uma gestão capaz de assumir práticas administrativas, com o escopo de se adotar procedimentos racionais de controles financeiros/contábeis, em substituição das formas amadoras de administração, com efeito, o rápido e desenfreado crescimento da **SCHEDULE**, sem qualquer definição de ameaças e oportunidades relativas ao meio envolvente, a inexistência de metas e objetivos bem definidos para gerar melhores decisões estratégicas, a não implementação de políticas, procedimentos e tarefas, todos estes foram fatores que contribuíram de forma indelével para acarretar na atual situação de crise que a empresa enfrenta.

No caso da **SCHEDULE**, sem dúvida alguma, a falta de capacidade de administrar seu crescimento, com controles financeiros adequados e unicidade da administração, somados à altíssima "conta" dos juros, e o conseqüente efeito tesoura do caixa, foram fatores fundamentais para sua crise, sendo que, caso a empresa já estivesse profissionalizada há tempos, eventualmente, teria

conseguido reverter este ciclo negativo sem mesmo a necessidade da **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**.

A conjunção desses problemas, quais sejam, falta de estratégia empresarial, gestão profissional, e, a partir daí, meios técnicos para enfrentar uma crise financeira, além dos problemas setoriais, somente agravaram a crise financeira da **SCHEDULE**.

Assim, concluindo, resta nítido que a conjuntura de fatores econômicos, internos e externos, resultaram no "*overtrading*"; e assim, na derrocada financeira da **SCHEDULE**. Nesse passo, de se destacar a brilhante lição do Prof. Dr. ALBERTO POSSETTI, que cita as inúmeras as causas de "**OVERTRADING**".

- a) **EXCESSO DE IMOBILIZAÇÕES** em **AI**, com prejuízo da liberação de capitais para desenvolver o **AC**;
- b) Composição extemporânea do Ativo de **IMOBILIZAÇÕES FINANCEIRAS**;
- c) Produção que não se livrou ainda do ponto morto de diluição dos **GASTOS FIXOS**, ou **PRODUÇÃO INVENDÁVEL**;
- d) **EXCESSO DE ESTOCAGEM**, por deliberação própria, ou por falta de mercado para o escoamento da produção ou do estoque;

e) **PREJUÍZOS** que concorrem para a perda da substância do Ativo Circulante, em decorrência das causas anteriores (c e d);

f) **EXCESSO DE PAGAMENTO DE JUROS** em consequência de **ABUSOS NA OBTENÇÃO DE EMPRÉSTIMOS**;

(...)

h) Má orientação no **EQUILÍBRIO DO CICLO PRODUÇÃO/ ESTOQUES/VENDAS**, dando como resultado ou excesso de valores em produção e estoques que tencionam a mobilidade dos **ATIVOS CIRCULANTES** ou excesso de valores no grupamento **AC-DIREITOS** (vendas com prazos muito dilatados, ou excesso de vendas a prazo) que tencionam também a conversibilidade do **AC**.

i) Empresa operando sob o efeito "sanduíche", ou seja, adquire insumos/produtos de fornecedores oligopolizados que ditam abusivamente os preços e, na outra ponta, vende para poucos clientes de alto poder de barganha.

j) **INFLAÇÃO E ALTA DE PREÇOS**;

l) AUMENTO DE IMPOSTOS.

Todas as causas acima mencionadas contribuíram em conjunto para a derrocada financeira da **SCHEDULE**, pois, como visto, a cada um dos itens lecionados pelo Professor Doutor Alberto Posseti, a **SCHEDULE** sucumbiu, fosse com maior ou menos intensidade.

3. DA VIABILIDADE ECONÔMICA DA SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

Uma vez expostos os motivos da reversível crise econômica da **SCHEDULE**, passa-se a demonstrar sua viabilidade, especialmente do ponto de vista mercadológico, para, ao depois, expor a estratégia de recuperação, que dará continuidade à empresa, mantendo assim, uma grandeza no que diz respeito a empregos diretos e indiretos, a fonte geradora de tributos, o equilíbrio da economia local, dentre outros aspectos que melhor serão analisados no momento oportuno.

3.1. MEDIDAS E OBJETIVOS BÁSICOS DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

A **RECUPERAÇÃO JUDICIAL** da **SCHEDULE** terá o objetivo de reestruturar a empresa, com a finalidade de gerar o necessário fluxo de caixa positivo para cumprir o plano de recuperação, por meio das seguintes premissas:

- Os interesses das partes envolvidas sejam tratados de forma justa, razoável e equilibrada;
- A **SCHEDULE**, com as suas operações, seja viável, permitindo equacionar suas dívidas, atingindo a finalidade precípua da Lei n. 11.101/05;

- Os problemas administrativos e comerciais da **SCHEDULE** sejam suplantados, para que a empresa tenha capacidade de absorver a demanda de seus serviços nos próximos anos;
- Sejam mantidos e conservados os valores dos ativos, e, especialmente que a marca **SCHEDULE** seja valorizada e reconhecida no mercado, por sua qualidade, compromisso e bom custo benefício.
- A **SCHEDULE** se recupere, tornando-se uma empresa rentável, viável, e que cumpra sua função social e econômica;

A relação completa e específica das medidas recomendadas para que se demonstre a viabilidade do presente **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL** está descrita nos itens seguintes deste documento. No entanto, todas as providências para que haja uma bem-sucedida implantação do Plano de Negócios, terão as seguintes premissas:

- Gerenciamento das margens operacionais, concentrando seu foco nos melhores conceitos de precificação de produtos/serviços e custos operacionais;
- Reorganização Administrativa, em especial, com planejamento em recursos humanos;
- Profissionalização da empresa, para que seja possível a ampliação de diferentes canais de vendas;

- Alterar o perfil da empresa, que antes era de “concentração de clientes”, correlacionando riscos;
- Na medida da progressão do plano e de reconquista da confiança econômica, baratear o custo financeiro da empresa, negociando com instituições financeiras, *factoring* e fundos de investimentos;
- Com a alteração do foco empresarial, melhorar a correlação dos riscos dos clientes, um dos principais fatores da derrocada financeira da empresa, haja vista que a crise de alguns seus clientes se reverteu em gravosa crise para a **SCHEDULE**;
- **RECONQUISTA DA CONFIANÇA DO MERCADO**, vendendo com margens saudáveis e tendo condições de entregar os produtos vendidos no volume e prazo prometidos;
- Levar a **SCHEDULE** para o patamar de uma das empresas mais respeitadas do setor no mercado nacional.

As medidas acima, se bem aplicadas e gerenciadas, certamente influenciarão positivamente no giro empresarial da **SCHEDULE** e, com o esforço de seus administradores e de todos os seus “*stakeholders*”, recuperará a empresa, propiciando a retomada de seu crescimento, o pagamento de seu passivo, e, ainda, a geração de empregos, o recolhimento de tributos, e a movimentação da economia local, enfim, propiciando cumprir, assim, na íntegra, o espírito norteador da Lei n. 11.101/05.

Mas não é só.

No presente Plano a análise financeira dos resultados projetados foi feita, como pede o rigor, sob a perspectiva tridimensional da ciência e política contábeis, da moderna gestão no mercado globalizado, bem como a valorimetria do patrimônio líquido da empresa.

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

Entretanto, a melhor contribuição certamente foi dada na elaboração de um modelo de relatórios que primou pela qualidade da projeção dos resultados a serem alcançados via a implementação deste Plano, feita a partir da captação das medidas de salvamento estudadas pela direção da **SCHEDULE**.

Citado modelo apresenta o resumo mensal dos resultados, que deverá ser sempre confrontado com os dados reais para as devidas avaliações, o que, em última análise, permite a identificação de eventuais desvios e a imediata implementação de ações corretivas, tornando o Plano facilmente acompanhável e muito flexível.

O modelo foi acoplado a um fluxo de caixa que reflete, em bases anuais, o cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos créditos de fornecedores. Estes créditos, também refletidos em planilha separada e acoplada ao citado relatório, foram confrontados com os livros contábeis, documentos comerciais e fiscais da **SCHEDULE**, e documentos correlatos, tendo seus saldos atualizados mensalmente.

Assim, foram as premissas da análise de viabilidade econômica da **SCHEDULE** suas forças competitivas, o diferencial dos serviços por ela prestados, o reconhecimento do mercado, a demanda de seus serviços, e, especialmente, a análise de concorrentes e novos entrantes.

4. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (Art. 53, I da LRE)

4.1. PREMISSAS BÁSICAS E CENÁRIO NACIONAL PROJETADO

A recuperação da **SCHEDULE** tem como premissa maior trabalhar e aperfeiçoar a eficácia operacional da empresa, com o fito de pagar seus credores, o que se traduz em prover resultado suficiente, ao longo dos anos, para quitar com a integralidade de suas obrigações. Passemos, portanto, à breve explanação sobre o mercado e as razões pelas quais o soerguimento da **RECUPERANDA** é fato futuro e certo.

Conforme aclarado anteriormente, é cediço que embora a **RECUPERANDA** se interesse em promover políticas de atuação no sentido de aumentar as vendas e, conseqüentemente, adimplir com as dívidas assumidas por seus credores, seu desempenho depende de maneira umbilical dos acontecimentos políticos, econômicos e sociais.

O referido se justifica porque assim como a indústria e a construção foram impulsionadas pelo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), Pré-Sal, Copa do Mundo e Olimpíadas, as denúncias e revelações sobre corrupção no alto escalão da política e, pior, envolvendo as maiores e mais importantes empresas do país modificaram todo o padrão de consumo do país.

SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

De outro modo não há que se entender, na medida em que o curso da política é assistido de perto pela comunidade internacional e que qualquer fator grave nessa dinâmica implica em consequências econômicas sérias e de longo prazo.

Um exemplo disso foi a instabilidade política causada pela corrupção e pelo impeachment da ex-presidente Dilma, que além de afetar o nível de confiança dos próprios brasileiros, ainda fez que com que investimentos estrangeiros deixassem de ser alocados, prejudicando em muito a economia nacional, sobretudo porque em 2015, justamente quando a crise da **RECUPERANDA** se acentuava, as agências que avaliam o grau de investimento dos países rebaixou o país.

Demonstrando o alegado, cumpre salientar que o Brasil conquistou o grau de investimento pelas agências internacionais Fitch Ratings e Standard & Poor's pela primeira vez em 2008 e em 2009 conseguiu a classificação pela Moody's. Porém, com a crise que se instalou, os graus de investimentos seguiram declínio da seguinte forma:



Fonte: <http://g1.globo.com/economia/noticia/2016/02/veja-historico-das-notas-de-credito-do-brasil-pelas-agencias-de-rating.html>

Nesse passo, resta clarividente que setores da indústria e da construção civil diretamente ligados à infraestrutura restaram desaquecidos, afetando negativamente o desempenho de empresas diretamente ligadas a esse mercado.

O Presidente do Sindicato dos Engenheiros do Distrito Federal bem afirmou em entrevista prestada ao informativo online “Seleção Engenharia” (<https://selecaoengenharia.com.br/blog/engenharia-civil-em-tempos-de-criese-como-esta-o-mercado/>) que a recessão econômica e financeira atingiu todos os setores, porém, em virtude de estar intimamente ligado às decisões e políticas governamentais, o setor de engenharia foi o que mais perdeu.

Ilustrando a crise da construção civil, cumpre salientar que no ano 2012, a atividade era tão intensa que não havia engenheiros civis suficientes para conduzir as obras planejadas, culminando num aumento de contratação de cerca de 87% até o ano de 2013, conforme se analisa do seguinte indicativo:



* Gráfico da reportagem exibida pelo jornal Bom dia Brasil | Rede Globo de televisão

Porém, tão logo cresceu o número de empregos ligados à construção civil, presenciou-se no ano de 2014 um número de demissões massivo e preocupante, visto que ultrapassou o número de contratações registradas nos anos anteriores e que no ano de 2015, registrou a perda de quatrocentos e oitenta mil postos de trabalho, envolvendo: engenheiros, técnicos e operários.



* Gráfico da reportagem exibida pelo jornal Bom dia Brasil | Rede Globo de televisão

No entanto e em contraposição ao pessimismo que tomou o mercado interno, espera-se que a despeito da crise do setor que mais afeta as atividades da **SCHEDULE**, o mercado imobiliário retomará seu crescimento nos próximos anos, o que se denota da seguinte estimativa:

SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



Custo Unitário Básico da Construção Civil

Custo Unitário Básico da Construção Civil (CUB) é um indicador de custos no setor da construção calculado e divulgado pelos Sinduscons estaduais e regido pela Lei Federal 4.591/64.

CUB (A) = R\$ 1.297,15/m² (SP - Mar/2017) => Hidráulica e Elétrica = ~14% CUB

Fonte: SindusconSP

Tamanho médio das construções (B) = 70 m²

Fonte: Embraesp

Novas Unidades Ofertadas/Ano (C) = 300.000 unid (média)

Fonte: Banco de Dados-CBIC.

Mercado Potencial = 3.8 bilhões de reais/ano

Assim, ante o cenário exposto supra, o meio de recuperação da **SCHEDULE** será elaborar uma estratégia empresarial que melhore exponencialmente sua eficácia operacional, objetivando, assim, ser viável e gerar caixa, como premissa básica de valer a pena o esforço de todos, credores, empregados, Poder Judiciário e a sociedade em geral, dentro da **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**.

A recuperação da **SCHEDULE** tem como princípio trabalhar e aprimorar a eficácia operacional da empresa, para pagamento dos credores por meio da **GERAÇÃO DE CAIXA**. O caixa gerado pela empresa será revertido na sua integralidade para pagamento dos credores.

Assim, a **REESTRUTURAÇÃO/RECUPERAÇÃO** da **SCHEDULE** atenderá todos os requisitos legais, e, especialmente, aqueles previstos no artigo 50 da LRE, abaixo transcrito:

Art. 50. Constituem meios de recuperação judicial, observada a legislação pertinente a cada caso, dentre outros:

I - concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas;

II - cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente;

III - alteração do controle societário;

IV - substituição total ou parcial dos administradores do devedor ou modificação de seus órgãos administrativos;

V - concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar;

VI - aumento de capital social;

VII - trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados;

VIII - redução salarial, compensação de horários e redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva;

IX - dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro;

X - constituição de sociedade de credores;

XI - venda parcial dos bens;

XII - equalização de encargos financeiros relativos a débitos de qualquer natureza, tendo como termo inicial a data da distribuição do pedido de recuperação judicial, aplicando-se inclusive aos contratos de crédito rural, sem prejuízo do disposto em legislação específica;

XIII - usufruto da empresa;

XIV - administração compartilhada;

XV - emissão de valores mobiliários;

XVI - constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor

De se destacar que o art. 50 da LRE não exaure os meios de **RECUPERAÇÃO DA EMPRESA**, até porque, por exemplo, não elenca os meios administrativos da recuperação, reestruturação e gestão da empresa, que se mostram de fundamental importância para a **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**.

Assim, neste plano, serão apresentados os meios de **REESTRUTURAÇÃO** e **RECUPERAÇÃO**, em conjunto, cumprindo na íntegra o espírito norteador da Lei n. 11.101/05, equilibrando os interesses dos sócios, dos credores e da sociedade em geral.

Como já dito alhures, a conjunção de quatro fatores principais foi definitiva para a crise da **SCHEDULE**, sendo estes fatores: **1) Crise do setor; 2) Concentração de clientes; 3) Má gestão financeira e 4) Crise de grandes clientes.**

Infelizmente, a crise do setor e os altos investimentos está fora de alcance do controle da empresa. Assim sendo, visivelmente, o foco se manterá na problemática de **CONCENTRAÇÃO DE CLIENTES** e **PROFISSIONALIZAÇÃO DA GESTÃO**. Para que se resolva a questão básica da **CONCENTRAÇÃO DE CLIENTES DO MESMO SETOR ECONÔMICO**, será necessário um processo de profissionalização da empresa, preparando-a para ampliar alguns setores de atuação, de modo a dirimir os riscos do seu negócio.

Na obra “Competição, ‘*on competition*’, estratégias competitivas essenciais” (Campus, 1999), Porter destaca lições de suas obras anteriores, em especial que a intensidade da

competição e a rentabilidade de um setor não advêm de coincidência ou má sorte, mas sim de cinco forças competitivas:

- o poder dos clientes,
- o poder dos fornecedores,
- a ameaça de novos entrantes,
- a ameaça de produtos substitutos,
- o grau de rivalidade entre os atuais concorrentes.

São estas cinco forças que formam o famoso “diamante de Porter”, retratando que a chave do crescimento, e mesmo da sobrevivência das organizações, é a demarcação de uma posição que seja menos vulnerável ao ataque dos adversários, já estabelecidos ou novos, e menos exposta ao desgaste decorrente da atuação dos clientes, fornecedores e produtos substitutos.

Assim, segundo o renomado estrategista empresarial, para o sucesso e crescimento da empresa, deve-se observar as forças deste “diamante”, ou melhor, a análise das forças deste diamante, conforme diagrama abaixo:



É fácil notar que ao depender fundamentalmente de poucos clientes, a **SCHEDULE** perdeu seu poder de barganha, ficando assim a mercê dos preços e condições impostos e praticados, perdendo, obviamente, não somente sua rentabilidade, como também o poder da tomada de decisões estratégicas. Além de se expor ao risco de crises em clientes afetarem suas atividades.

Na presente peça, não se culpa fornecedores nem clientes da atual crise financeira da empresa, contudo, o que se mostra, até mesmo em virtude da necessidade de determinação legal, é que a **SCHEDULE** teve problemas financeiros por não saber conter o poder das forças acima apresentadas, sofrendo verdadeiro “efeito marisco”, que mede forças do mar (poucos fornecedores) e das pedras (poucos clientes).

Assim, dentre as principais estratégias está a diversificação dos clientes em setores diferentes da economia, com base na qualidade dos serviços prestados pela **SCHEDULE**.

Haverá o que é chamado de correlação de riscos, ou seja, ao invés de concentrar suas vendas em poucos clientes de um único setor e/ou canal, a **SCHEDULE** procurará diversificar, diversos clientes de setores/canais diferentes da economia, para que não seja afetada, como foi agora, pelo efeito “tsunami” de uma crise setorial.

O grande diferencial da **SCHEDULE** é sua capacidade de adequar-se à demanda e interesses de seus clientes, atendendo a clientes específicos, em curto espaço de tempo e com a qualidade costumeira. É por isto que este plano se torna inteiramente viável para a empresa.

Durante o processo de profissionalização os gestores devem preocupar-se principalmente com as características e resultados de sucesso da empresa. Mudanças são inevitáveis, e por vezes drásticas, mas há de se preocupar em não eliminar as características que permitiram a sobrevivência e o crescimento da empresa.

Com um mercado tão instável como o de atualmente, não se torna mais possível permanecer focado em uma única área específica, limitando-se a uma exclusividade de clientes. A ameaça de enfrentar uma crise é majorada, trazendo a possibilidade de uma situação indesejada como a que a **SCHEDULE** está enfrentando. É fundamental que exista uma estratégia comercial, de modo que o risco de crise seja cada vez mais reduzido. Com a expansão da área de atuação e a conseguinte busca por novos clientes, o risco estará claramente atenuado de forma que a recuperação da empresa será, por certo, a consequência.

O processo de captação de novos clientes envolve um trabalho de pesquisa do mercado e também da possibilidade de agregar e/ou adaptar os produtos e serviços de sua empresa para atendimento desses potenciais clientes, sem abrir mão do *know how* e da qualidade já existentes.

Desse modo, visando a corrigir os fatores acima, aplicar-se-ão as premissas básicas para a **REESTRUTURAÇÃO** da **SCHEDULE**, que certamente trarão resultados positivos.

Quais sejam:

4.2. PREMISSA ADMINISTRATIVA

Diversas medidas Administrativas já foram e serão tomadas para a melhora da eficácia da **SCHEDULE**, dentre elas, pode-se especificar as abaixo descritas:

- Profissionalização;
- Aprimoramento do sistema de gestão, melhorando a qualidade e quantidade de informações, e viabilizando a tomada de decisões acertadas e rápidas;
- Reorganização dos recursos humanos da empresa;
- Devolução de veículos que economicamente inviáveis estavam em utilização e eram adquiridos por financiamento via alienação fiduciária;
- Criação de um Conselho interno consultivo da empresa;
- Adoção de Avaliação de desempenho dos profissionais da empresa na modalidade “*feedback 360º*”;

A **SCHEDULE** expõe que diversas destas medidas já foram tomadas, e que o resultado destas ações, em pouco mais de um mês, já podem ser tidos como surpreendentes,

pois apesar do pedido de recuperação judicial, cujos efeitos imediatos costumam ser de descrédito, a **SCHEDULE** já iniciou novas parcerias com clientes e manteve faturamento estável para o imediato período pós recuperação judicial.

Outrossim, a produtividade por pessoa da empresa aumentou consideravelmente, o que comprova o erro anterior na gestão de recursos humanos.

Assim, ao profissionalizar a gestão da empresa, a visão paternalista do Sócio e Diretores foi substituída pelo empenho técnico dos profissionais, o que redundou imediatamente em uma melhora na eficácia operacional significativa.

Além do acima exposto, a melhora do sistema de gestão da empresa será fundamental para sua recuperação. É inequívoco, conforme preceitua Campos Filho, que o Sistema de gestão - do ponto de vista do seu gerenciamento - como uma combinação estruturada entre o componente práticas de trabalho (os métodos usados pelos recursos humanos para desempenhar suas atividades) com outros três componentes: informação (o conjunto de dados com forma e conteúdo adequados para um determinado uso); recursos humanos (quem coleta, processa, recupera e utiliza os dados); e tecnologias de informação (o conjunto de hardware e software que executa as tarefas de processamento das informações dos SI's).

A **SCHEDULE** poderá agir de forma acertada e rápida, ao possuir informação precisa e disponível, bem por isto, ao melhorar seus programas e sistemas de gestão, certamente deverá desenvolver mecanismos internos para prover e alimentar os dados necessários, dando assim o respaldo necessário para a tomada de decisões.

Além disto, a empresa adotará uma “**AVALIAÇÃO 360º**” de desempenho pessoal, por muitos tida como uma “avaliação multivisão”, pela qual os profissionais serão

avaliados não somente pelo superior, mas também pelos seus pares e eventuais subordinados.

Com aludida avaliação, será possível identificar os elos fracos da equipe, podendo assim, torná-la mais forte, com a adoção de medidas para sanar aludidos pontos fracos.

Em suma, estas são as medidas administrativas que já se iniciaram, para a **RECUPERAÇÃO** e **VIABILIDADE** da **SCHEDULE**.

4.3. PREMISSA COMERCIAL

NOVA VISÃO DO DEPARTAMENTO COMERCIAL – a **SCHEDULE** prestará seus serviços na área em que tem ampla eficácia operacional e pelos quais é reconhecida no **MERCADO, FOCANDO SEUS NEGÓCIOS NO COMÉRCIO DE MATERIAIS HIDRÁULICOS DESTINADOS À INDÚSTRIA E À CONSTRUÇÃO CIVIL**, atuando em clientes diversificados e diferenciados.

4.4. PREMISSA FINANCEIRA

A premissa financeira da **SCHEDULE** é gerir seu caixa de maneira a aperfeiçoar ao máximo os recursos e fazer frente aos compromissos de curto prazo. É inequívoco que em um momento de escassez do crédito, a gestão de caixa torna-se um ponto crítico para as empresas em dificuldades financeiras ou com desempenho deficitário. A **SCHEDULE** usará de forma mais eficiente o capital de giro, para reduzir a dependência de dinheiro externo.

4.5. MEDIDAS ADMINISTRATIVAS

Conforme já exposto neste **PLANO**, a essência da reestruturação da **SCHEDULE** será a tomada de diversas medidas administrativas para a melhora da sua eficácia, dentre elas, pode-se especificar as abaixo descritas:

- Contratação de profissionais especializados em gestão de empresas em dificuldades financeiras, medida esta que já foi tomada;
- Profissionalização da Diretoria – em implementação;
- Aprimoramento do sistema de gestão, melhorando a qualidade e quantidade de informações, e viabilizando a tomada de decisões acertadas e rápidas – em implementação;
- Reorganização dos recursos humanos da empresa, destacando que esta medida já foi tomada;
- Criação de um Conselho interno consultivo da empresa, medida também já tomada;
- Adoção de Avaliação de desempenho dos profissionais da empresa na modalidade “feedback 360º” – em implementação;

Durante toda a sua existência, os sistemas de custeio da **SCHEDULE** se preocuparam somente na elaboração de informações monetárias, não produzindo informações com a visão gerencial (informações com o objetivo de subsidiar a tomada de decisão e

controle das atividades pelos gestores), existindo, assim, uma dissociação entre a gestão de custos e o processo de planejamento e controle da distribuição.

Assim será necessário implantar um eficiente sistema de administração da distribuição e armazenagem, objetivando a tomada de decisões táticas e operacionais de forma célere, para atendimento dos objetivos estratégicos da empresa. Seu objetivo básico será planejar e controlar todos os níveis do processo, incluindo materiais, equipamentos, pessoas, fornecedores e distribuidores, com as seguintes finalidades:

- 1) Planejar as necessidades futuras de capacidade;
- 2) Planejar os materiais de escritório e demais comprados;
- 3) Planejar níveis de estoques apropriados;
- 4) Programar atividades de distribuição;
- 5) Informar a situação corrente;
- 6) Ser capaz de prometer os menores prazos possíveis a clientes e cumpri-los;
- 7) Ser capaz e reagir eficazmente;

O sistema afetará diretamente os custos, pois definirá a forma pela qual os recursos estruturais (pessoas e equipamentos) são utilizados nas obras, permitindo uma utilização equilibrada dos recursos produtivos ao longo do tempo, oferecendo uma programação otimizada da distribuição bem como coordenação entre o estoque e os

itens pedidos pelos clientes; tendo assim influência direta na minimização dos custos de distribuição.

Com o sistema implantado, certamente, a **SCHEDULE** poderá ter um sistema de custeio que permita o acompanhamento dos custos visando a oferecer informações aos tomadores de decisão.

A melhoria da eficácia operacional desloca a empresa em direção à fronteira da produtividade (estado da melhor prática), mas não cria diferencial em relação aos concorrentes, pois estes também podem, em curto prazo, imitar as melhores práticas.

O grande diferencial da **SCHEDULE** é sua capacidade de adequar-se à demanda e interesses de seus clientes, prestando serviços personalizados e cativando seus clientes.

Em suma, essas são as medidas administrativas que já se iniciaram, para a **RECUPERAÇÃO** e **VIABILIDADE** da **SCHEDULE**.

4.6. MEDIDAS COMERCIAIS E OUTRAS SOLUÇÕES

4.6.1. DIVERSIFICAÇÃO DE CLIENTES

Conforme já exaustivamente exposto neste plano, uma das estratégias comerciais que já foram adotadas pela **SCHEDULE** é a diversificação de seus clientes.

Essa diversificação será setorial e quantitativa, ou seja, os clientes da **SCHEDULE** deverão ser de diferentes canais da economia e pulverizados, o que certamente melhorará a correlação de riscos e o poder de barganha com os clientes.

Nesse compasso e aprendendo com os erros passados, a **SCHEDULE** procurará elidir o elo de dependência com poucos clientes, tornando-se assim “independente” na tomada de decisões.

4.6.2. PLANEJAMENTO DE VENDAS E MARKETING - ESTRATÉGIAS COMERCIAIS

Como o foco principal da recuperação da empresa passa pela recuperação das margens de vendas, o esforço na área comercial é altamente importante. Desta maneira, foram feitas avaliações das vendas em todas as regiões onde a empresa atuou nos últimos anos, avaliando a qualidade destas vendas, no que diz respeito a margens e despesas de cada uma delas.

Todos os fatores acima, trabalhados em conjunto, especialmente, as novas estratégias empresariais e financeiras, levarão novamente a **SCHEDULE** a uma posição de destaque, implicando em sua **RECUPERAÇÃO**, prevalecendo, assim, os princípios da função social da empresa, da manutenção da fonte geradora de empregos e de tributos, dando valia ao espírito norteador da Lei n. 11.101/05.

4.6.3. PARCERIAS ESTRATÉGICAS

A **SCHEDULE** continuará na busca de parcerias estratégicas com seus clientes, principalmente aqueles que, em qualquer medida, contribuir para o soerguimento de suas atividades neste momento da **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**.

4.7. MEDIDAS FINANCEIRAS

Como já foi explicitado, os sócios da **SCHEDULE** optaram por escolher uma estrutura de capital de alavancagem financeira, até porque a capacidade em gerar lucros da **SCHEDULE**, pouco antes de seu crescimento desenfreado, era superior às taxas emprestadas, ou seja, o "spread" poderia ser considerado como o resultado da alavancagem.

Não foi, naquele momento, um erro estratégico. Os economistas FAMA e MELHER concluíram haver fortes indícios de que o nível de endividamento se constitui num fator que potencializa os resultados das empresas com tendência a gerar lucro, aumentando, conseqüentemente, seu valor, e age negativamente sobre aquelas com tendência a gerar prejuízo. Neste sentido, de se transcrever o seguinte trecho do estudo:

O capital de terceiros tem diversas vantagens. Primeiro, os juros são dedutíveis para fins de imposto, o que reduz o custo efetivo da dívida. Segundo, como os portadores de títulos de dívidas obtêm um retorno fixo, os acionistas não precisam partilhar seus lucros se os negócios forem extremamente bem-sucedidos. No entanto, o capital de terceiros também tem desvantagens. Primeiro, quanto mais alto for o grau de endividamento, mais alta será a taxa de juros. Segundo, se uma empresa enfrenta tempos difíceis e o lucro operacional não é suficiente para cobrir os pagamentos de juros, os acionistas terão de cobrir a diferença e, se não puderem fazê-lo, a empresa irá à

falência. Épocas boas podem estar logo adiante, mas o excesso de dívidas ainda pode impedir a empresa de chegar lá e ainda arruinar os acionistas nesse meio-tempo.

O custo financeiro extremamente elevado dos aportes fez com que a estratégia de alavancagem financeira tivesse um revés, ou seja, a **SCHEDULE** não conseguiu honrar seus compromissos com as instituições financeiras, bem ainda, teve um prejuízo operacional.

Nesse passo, urge trazer à baila mais um trecho do já citado estudo de FAMA e MELHER sobre alavancagem financeira onde concluem que “os resultados das empresas é de extrema importância, uma vez que apenas as empresas geradoras de lucros operacionais se beneficiariam da alavancagem”, e, conforme visto na prática “a alavanca age como impulsionador para cima ou para baixo”.

Assim, a estratégia financeira deste plano deverá ser a de reverter esta “alavanca”, fazendo com que a **SCHEDULE** utilize parte de sua geração de caixa, para, gradativamente, minorar seu custo financeiro.

5. SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ

A **SCHEDULE** tem um patrimônio imaterial e um “goodwill” plenamente autorizativo de sua recuperação judicial. O Laudo de Avaliação de Ativos anexo, que cumpre o artigo 53, III da Lei 11.101/05, demonstra a atual situação

patrimonial da empresa, com sua enxuta estrutura e baixo custo de operação e conservação de seus ativos.

6. DO PAGAMENTO AOS CREDORES

6.1. CREDORES TRABALHISTAS

É cediço que o comando legal do artigo 54, da lei 11.101/05, determina que o prazo máximo para quitação das verbas trabalhistas deverá ser de 01 (um) ano.

Há uma omissão legislativa porque aludido dispositivo de Lei não prevê o “dies a quo” para a contagem do aludido prazo de um ano, e, enquanto muitos doutrinadores entendem que este se conta da aprovação do Plano pela Assembleia Geral de credores, outros ilustres doutrinadores, acreditam que a contagem do aludido prazo inicia-se do protocolo do pedido.

Por este motivo, propõe a **SCHEDULE** o pagamento desta classe em 12 (doze) meses, por meio de parcelas mensais, iguais e sucessivas, nos moldes desta cláusula, a partir da publicação da decisão que homologa o Plano devidamente aprovado em **AGC**.

Sobre a omissão legislativa acerca do início da contagem dos 12 (doze) meses, veja-se o que determina o artigo 54 da LFRJ:

“Art. 54. O plano de recuperação judicial não poderá prever prazo superior a 1 (um) ano para pagamento dos

créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho vencidos até a data do pedido de recuperação judicial.”

Dessa feita, a proposta de pagamento para a CLASSE TRABALHISTA, não possuirá carência, tampouco deságio, e incidirá correção monetária de acordo com o índice do Tribunal Superior do Trabalho, sendo que em 12 (doze) parcelas mensais, de forma proporcional, liquidar-se-ão todas as verbas trabalhistas, pagando-se o valor principal da dívida constituída, sem multas, a partir da publicação da decisão que homologa o presente **PLANO**.

As medidas de pagamento para os CREDORES TRABALHISTAS acima previstas, não são apenas adequadas à literalidade da Lei, mas, especialmente, aos princípios norteadores da LRE, motivo pelo qual a **SCHEDULE** assume os compromissos acima como sérios e incondicionais, respeitando, assim, a essência da LRE.

Assim, fica proposto o pagamento da Classe I em 12 (doze) parcelas mensais, com a correção pela Tabela do Tribunal Superior do Trabalho, a partir da homologação do Plano de Recuperação Judicial.

Por fim, caso algum crédito decorrente da Classe I venha a ser reconhecido no curso da Recuperação Judicial, após a homologação do Plano de Recuperação, o prazo inicial para pagamento dele se dará após o trânsito em julgado da decisão proferida pelo D. Juízo Recuperacional que o reconhecer.

6.2. CREDORES COM GARANTIA REAL, QUIROGRAFÁRIOS E ENQUADRADOS COMO MICROEMPRESA (ME) E EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP)

Primeiramente, expõe-se que a forma de pagamento para os CREDORES com GARANTIA REAL (que eventualmente venham a surgir), QUIROGRAFÁRIOS e ENQUADRADOS COMO MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE será idêntico, motivo pelo qual, tratar-se-á do pagamento destes credores em uma única cláusula.

Para a obtenção da forma correta que possibilite o pagamento aos credores das classes II, III e IV, foi elaborado um detalhado fluxo de caixa, já prevendo os resultados financeiros decorrentes das ações do plano de recuperação judicial, as estimativas de resultados futuros, tudo feito dentro do exíguo prazo de tempo havido até o momento.

Projetou-se o fluxo de caixa de acordo com as previsões de mercado, de modo a viabilizar o pagamento aos credores, dentro de um período razoável, sem que o adimplemento da obrigação seja descumprido.

A essas projeções foram incluídas todas as economias possíveis decorrentes das ações já tomadas, o aumento do faturamento via criteriosa seleção das operações rentáveis, bem como considerou-se um crescimento mínimo, de acordo com a inflação, totalmente possível em face das medidas tomadas, do conhecimento do mercado e das possibilidades da atual estrutura.

Foi, portanto, projetado um fluxo de caixa criterioso, considerando a qualidade das margens, compras bem negociadas, compatibilizadas com as vendas e pagamentos, todas as oportunidades de redução de custos e eliminação de ativos dispensáveis, tudo objetivando economias pontuais totalmente obteníveis ao longo do tempo.

Assim, com o plano de pagamento apresentado a seguir, a **SCHEDULE** espera levar aos credores, comprovação técnica da viabilidade da empresa, e de sua continuidade, bem ainda, que o pagamento será realizado no menor espaço de tempo possível.

Conforme demonstrado nos Fundamentos do Plano de Recuperação Judicial, o principal segmento no qual a **RECUPERANDA** atua está voltando a crescer, e a **SCHEDULE**, pelas previsões mais realistas, retomará seu crescimento normal a partir do ano de 2020.

Por conseguinte, calcada nessa previsão e com o escopo de compatibilizar o início dos pagamentos com a previsão de crescimento do segmento, para início dos pagamentos haverá uma **carência de 12 (doze) meses** a contar do trânsito em julgado da decisão que homologar o presente Plano.

O adimplemento do passivo total será realizado por meio de parcelas fixas, no valor mínimo de **R\$ 20.400,00 (vinte mil e quatrocentos reais) mensais** cada. Os pagamentos serão feitos ao final de cada trimestre civil. Portanto, a proposta é de pagamento do valor trimestral de **R\$ 61.200,00 (sessenta e um mil e duzentos reais)**. As parcelas serão corrigidas pela TR média de janeiro a

novembro de 2017, acrescida de 0,45%, perfazendo ajuste de 0,5042% ao mês, incidindo juros anuais de 6,0509%, portanto.

E é esta a principal premissa do Plano de Pagamento, de um lado, elaborar uma fórmula que comprove a viabilidade financeira da empresa, e, de outro, pagar seus credores no menor prazo possível, destacando-se que os pagamentos respeitarão o princípio da proporcionalidade, ou seja, cada credor participará do recebimento deste pagamento, na mesma proporção/participação de seu crédito no quadro geral de credores (excluídos aí os credores oriundos da Classe Trabalhista), esclarecendo-se que o início da contabilização do prazo de carência se dará após o trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial e homologar o Plano de Recuperação.

Haverá um **DESÁGIO** de 70% (setenta por cento) sobre o valor total da dívida e os pagamentos serão realizados no prazo máximo de 10 (dez) anos do trânsito em julgado da decisão que homologar o Plano.

Em resumo, a **SCHEDULE** pretende pagar seus credores sujeitos ao presente procedimento, nos seguintes termos:

- Utilização do caixa mensal no importe de **R\$ 20.400,00 (vinte mil e quatrocentos reais)**, que será adimplido ao final de cada trimestre civil, totalizando o importe trimestral de **R\$ 61.200,00 (sessenta e um mil e duzentos reais)**;
- Carência de 12 (doze) meses;

- Haverá um **DESÁGIO** para os credores das classes II, III e IV no percentual de 70%;
- As parcelas serão corrigidas pela TR média de janeiro a novembro de 2017, acrescida de 0,45%, perfazendo ajuste de 0,5042% ao mês, incidindo juros anuais de 6,0509%, portanto.

6.3. DISPOSIÇÕES GERAIS SOBRE O PAGAMENTO DOS CREDORES

Para a elaboração do fluxo de pagamentos previsto neste Plano, inclusive os valores e os prazos, foram levados em consideração **(i)** os valores dos Créditos constantes da lista de credores apresentada; e **(ii)** a capacidade de geração de caixa da empresa.

Foi considerado ainda que os Credores pertencentes a cada uma das classes terão seus créditos pagos de forma proporcional (por valor de crédito) aos percentuais de participação de cada respectiva Classe.

Portanto, a alteração, inclusão ou reclassificação de Créditos, ou qualquer outra discrepância entre a lista de credores publicada, aquela apresentada pelo Administrador Judicial e o Quadro Geral de Credores – QGC – homologado pelo Juízo da Recuperação, não poderá alterar o fluxo de pagamentos previsto neste Plano e o valor total a ser distribuído entre os Credores.

Desse modo, na hipótese de serem reconhecidos novos créditos, por decisão

judicial, arbitral ou acordo entre as partes, os novos créditos serão pagos na forma prevista neste Plano, de acordo com a Classe em que forem classificados os referidos novos créditos, alterando-se, somente, o percentual de pagamento dos Credores da mesma Classe para comportar o pagamento do valor do(s) novo(s) crédito(s), ressalvado, no entanto, que o montante total de recursos originalmente destinado ao pagamento da Classe de Credores do(s) novo(s) crédito(s) não será alterado em razão do reconhecimento do(s) novo(s) crédito(s).

O mesmo mecanismo valerá para créditos já existentes, porém majorados, ou créditos reclassificados. Nessas duas hipóteses, a decisão judicial ou arbitral, em ambos os casos necessariamente transitada em julgado, que reconhecer o crédito majorado ou reclassificado, deverá ser informada nos autos da Recuperação Judicial e o Credor em questão não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas em data anterior a tal comunicação.

Os valores devidos nos termos deste Plano serão pagos por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo Credor, por meio de documento de ordem de crédito (DOC), transferência eletrônica disponível (TED), ou pagamento direto mediante recibo. Para tanto, os credores deverão informar seus dados bancários para pagamento de seus créditos com até 30 dias de antecedência da data de vencimento da 1ª (primeira) parcela mediante envio de carta registrada a **SCHEDULE**.

O comprovante de depósito do valor creditado a cada Credor, ou o recibo de

pagamento, servirá de prova de quitação do crédito devido. A **SCHEDULE** não se responsabiliza pelo não envio de informações ou ainda pelo envio de informações incompletas e/ou erradas que impossibilitem a realização do pagamento por meio bancário seja por DOC ou TED.

Os pagamentos, quando realizados na forma estabelecida neste Plano, acarretarão a quitação plena, irrevogável e irretroatável, de todas as obrigações com relação aos créditos, inclusive juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações. Com a ocorrência do pagamento, será considerado que os Credores quitaram, liberaram e/ou renunciaram a todos e quaisquer direitos de exigir da empresa a satisfação dos Créditos, e não mais poderão reclamá-los.

7. LEILÃO REVERSO

A premissa dos pagamentos do presente **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL** é de que após a implantação das melhorias, administrativas, comerciais e financeiras, a **SCHEDULE** gere minimamente um caixa mensal apto a liquidar as verbas previstas na **PLANILHA DE PAGAMENTO**.

Obviamente, o planejamento é para que este não seja o teto de geração de caixa buscado pela empresa e seu Sócio. Espera-se, que, com a implantação de todas as medidas, a **SCHEDULE** se recupere, aumentando seu faturamento de forma saudável, gerando caixa ainda maior que o compromisso de pagamento do presente **PRJ**.

Por estes motivos, caso haja um excedente de caixa, ou seja, caso a empresa gere caixa superior ao valor do compromisso mensal, poderá realizar, a seu critério, **LEILÕES REVERSOS DE PAGAMENTOS** bienais a partir do quarto ano de adimplemento do Plano de Recuperação Judicial, objetivando maior rapidez na liquidação de seu passivo.

Frise-se, a critério da **SCHEDULE**, na medida em que o excedente de caixa, a partir dos pagamentos, pode ser necessário para recomposição do capital de giro, para investimentos ou benfeitorias no imóvel onde está implantada, bem por isto, **NÃO HÁ OBRIGATORIEDADE DOS LEILÕES**, mas sim a possibilidade deles ocorrerem.

O **LEILÃO REVERSO** ocorrerá desde que haja prévia informação na **RECUPERAÇÃO JUDICIAL** (até sua extinção), bem ainda, após publicação e jornal de circulação no Estado de São Paulo, com prévio prazo de 15 (quinze) dias.

Desde já, expõe-se que o **LEILÃO REVERSO** será aberto a todos os credores da categoria, com um lance de deságio mínimo de 30% (trinta por cento) do saldo existente na data, atualizado até o final do mês anterior. Caso o valor apregoado seja inferior à soma dos saldos dos lances vencedores, a liquidação será feita de forma proporcional a todos os ganhadores.

De se frisar que, o referido leilão poderá ser ocorrer a qualquer tempo, e, o valor também poderá variar, desde que haja saldo em tesouraria disponível, e,

ainda, que não haja necessidade de novos investimentos, a critério da **SCHEDULE**.

Essa possibilidade respeita não somente o princípio da isonomia, como também dá ao credor a possibilidade de receber antecipadamente seus valores, desde que com um deságio, e, ainda, não altera a forma de pagamento daqueles que não quiserem participar, haja vista que será utilizado apenas o excedente, ou seja, trata-se de uma forma justa de antecipação de pagamentos.

O valor destinado ao Leilão Reverso a partir do ano 03 (três), de forma bienal, será de **R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais)**, com deságio mínimo de **30% (trinta por cento)**, a ser rateado entre os credores que tenham interesse em participar do ato, consoante anteriormente descrito.

8. DIP FINACING – PAGAMENTO AOS CREDITORES QUE ACREDITAM NA RECUPERANDA

8.1. DAS CONDIÇÕES DIFERENCIADAS AOS CREDITORES PARCEIROS

Inequivocamente, um dos grandes desafios de uma empresa em **RECUPERAÇÃO JUDICIAL** é a obtenção de capital, ou crédito com seus fornecedores. Ainda há uma desconfiança das instituições financeiras, grandes empresas e conglomerados, em suma, das empresas em geral, de dar crédito a empresas em recuperação judicial.

Sem dúvida alguma, crédito e dinheiro são elementos chave para o sucesso de uma **RJ**, contudo, mesmo após 12 (doze) anos de vigência da Lei n.

11.101/2005, é certo afirmar que as empresas em recuperação judicial ainda andam em total descrédito.

Além disso, tendo em vista que as empresas em recuperação não podem dar garantias a financiadores sem autorização judicial, e, lembrando ainda que a autorização judicial deve ser precedida de uma análise favorável dos Credores, fica claro que a missão de obtenção de crédito fica ainda mais difícil, na medida em que a urgência da necessidade de capital ou crédito, certamente não coaduna com o tempo do deferimento do provimento judicial.

Muitos consultores, advogados e doutrinadores, chamam a atenção para o que se chama de “espiral da morte”, como efeito do pedido de **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, e da conseqüente falta de crédito.

Ora, o conceito que vem sendo adotado para empresas em recuperação judicial é o de que “investir é arriscado, fornecer é ainda pior”. A falta de um programa de benefícios exclusivos a fornecedores torna a sobrevivência durante o período de recuperação algo hercúleo.

O renomado Consultor André Schwartzman, conselheiro da *Turnaround Management Association do Brasil*, entidade que reúne cabeças pensantes da prática de reestruturação empresarial no país afirma que em levantamento feito pela TMA com 64 grandes fornecedores mostrou que 88% das empresas não têm qualquer regulamento que discipline o comércio com recuperandas, bem ainda, “apenas 12% (doze por cento) preveem o que fazer: cortar qualquer crédito”.

Diante dos fatos acima narrados, a **SCHEDULE** neste plano se valerá do chamado "*dip financing*" (*debtor-in-possession-financing*) para sua reestruturação, ou seja, será tomadora de créditos novos junto aos seus próprios credores, dando a eles atrativos para a concessão de créditos, e potencialização da recuperação da empresa.

A saída prevista neste plano é albergada pela legislação (*debtor-in-possession financing*) e tem risco mínimo para investidores. Os créditos oriundos do chamado *DIP Financing* têm privilégio sobre direitos reais já existentes. Extremamente caros, são vantajosos também para credores da fase pré-recuperação, e são vistos com bons olhos por fornecedores, por emprestarem segurança ao negócio.

De se destacar, que já no bojo do artigo 67 da LRE, há um exemplo claro que o espírito norteador do Legislador, em possibilitar a utilização do *DIP Financing*, trazendo aludido instituto do Direito Falimentar Norte Americano como meio de recuperação judicial, ao determinar:

Os créditos quirografários sujeitos à recuperação judicial pertencentes a fornecedores de bens ou serviços que continuarem a provê-los normalmente após o pedido de recuperação judicial terão privilégio geral de recebimento em caso de decretação de falência, no limite do valor dos bens ou serviços fornecidos durante o período da recuperação.

Esse artigo de Lei, desprezado pelas instituições financeiras, será uma das premissas deste **PRJ**, na medida em que, a possibilidade de obtenção de crédito principalmente juntos aos fornecedores equilibrará o ciclo de caixa da empresa, especialmente no que se refere aos recebíveis e contas a pagar.

O conceito do *DIP Financing* a ser utilizado neste plano será o de que todo e qualquer credor das Classes II, III e IV poderá se habilitar para continuar o fornecimento de produtos ou serviços, nas melhores condições de mercado, no que se refere a preço, ou seja, o *DIP Financing*, para fins não somente de paridade, mas de respeito com os credores da **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, será aberto para toda a coletividade de credores das classes acima mencionadas, enquanto a **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** se encontrar em recuperação, sem exceção.

Para habilitação, bastará que o credor ora chamado de **CREDOR PARCEIRO** faça uma oferta por escrito à **RECUPERANDA**, que, se em condições de mercado, será aceita e documentada na **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, para publicidade a toda coletividade de Credores.

O **CREDOR PARCEIRO** será beneficiado na **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, enquanto continuar o fornecimento nas melhores condições de mercado, sendo "*pró-rata*" (proporcional) ao período de fornecimento.

Em resumo, enquanto o **CREDOR PARCEIRO** continuar o fornecimento nas melhores condições de mercado receberá os valores nas condições previstas

SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

para o *DIP Financing*, e, caso deixe de fornecer nas melhores condições de mercado, passará a receber de acordo com sua respectiva Classe, sendo que, o valor já recebido, será amortizado nas condições previstas nesta cláusula do valor total devido ao aludido CREDOR.

Considera-se “melhor condição de mercado” para esta cláusula, todo o fornecimento de matéria-prima, serviço ou mesmo de dinheiro (empréstimo), que seja realizado com as seguintes premissas:

- Qualidade melhor ou igual àquelas dos concorrentes, ou praticadas atualmente pela **SCHEDULE**;
- Preço melhor ou igual aos dos concorrentes ou praticados atualmente pela **SCHEDULE**;
- Condições de entrega (agilidade na entrega após o pagamento), oferta (limites de OFERTA de venda compatíveis) e garantia do produto melhor ou igual àquelas dos concorrentes, ou então, atualmente praticadas pela **SCHEDULE**;

O adimplemento dos credores que se habilitarem para participar do *DIP Financing* será cumulativo com o recebimento do valor previsto para os credores decorrentes das classes II, III e IV, por meio de parcelas fixas, no valor mínimo de **R\$ 10.000,00 (dez mil reais)** cada. Os pagamentos serão feitos ao final de cada trimestre civil. Portanto, a proposta é de pagamento do valor

trimestral de **R\$ 30.000,00 (trinta mil reais)**. As parcelas serão corrigidas pela TR média de janeiro a novembro de 2017, acrescida de 0,45%, perfazendo ajuste de 0,5042% ao mês, incidindo juros anuais de 6,0509%, portanto.

Haverá um **DESÁGIO** de 20% sobre o valor total da dívida e os pagamentos serão realizados no prazo máximo de 08 (oito) anos a contar da publicação da decisão que homologar o Plano de Recuperação Judicial.

Caso o candidato não preencha os requisitos acima, de forma simultânea, não se enquadrará na forma de pagamento do **CREDOR PARCEIRO**, que será a seguinte:

- Haverá carência de 12 (doze) meses da publicação da decisão que homologar o presente **PRJ**;
- As parcelas serão corrigidas pela TR média de janeiro a novembro de 2017, acrescida de 0,45%, perfazendo ajuste de 0,5042% ao mês, incidindo juros anuais de 6,0509%, portanto.
- Haverá deságio de 20% (vinte por cento) do total do crédito;
- Previsão de encerramento dos pagamentos em 8 (oito) anos, a contar da data da concessão do **PLANO**.

Caso haja descontinuação, por qualquer motivo, do fornecimento nas condições especiais pelo **CREDOR PARCEIRO**, os valores já recebidos serão considerados integralmente e darão quitação proporcional ao valor já pago, sendo que, o saldo entrará na forma de pagamento prevista a todos os credores da classe a que pertence.

A presente cláusula tem como finalidade o espírito norteador da Lei 11.101/2005, que é a manutenção da atividade empresarial, garantido à **SCHEDULE** as melhores condições de mercado para tanto, sendo que, o efeito desta será o respeito à paridade dos credores (porque aberto a todos sem exceção), à função social da empresa, à manutenção dos empregos, e, ainda, garantir àqueles que ainda acreditam na **SCHEDULE** e que serão responsáveis pelo seu soerguimento, condições de recebimento melhoradas de seu crédito, atendendo até mesmo o princípio isonômico da Constituição Federal de 1988.

9. PLANO ALTERNATIVO - ARRENDAMENTO E TRESPASSE

Entende a **SCHEDULE** que, como tem costumeiramente ocorrido em outras Recuperações Judiciais, dentre elas, da EUCATEX, KWIKASAIR, PANASHOP, formas alternativas de recuperação da empresa, e de pagamento aos credores, que podem ser propostas, alteradas ou mesmo viabilizadas na Assembleia Geral de Credores.

Tais planos podem constituir em formação de sociedade de credores, concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder

de veto em relação às matérias que o plano especificar, e até mesmo a “conversão” da **SCHEDULE** em sociedade por ações.

O principal plano que se submete à alternativa do pagamento através da geração de caixa, é feito por meio do **ARRENTAMENTO** ou então a **VENDA DA EMPRESA**, seja pela cessão das quotas, ou pela aquisição do estabelecimento empresarial como um todo.

No caso de venda da empresa, os **CREDORES** deverão receber **À VISTA** seus créditos, com deságio de 70% (setenta por cento) se dentro do exercício de 2018, 2019 e 2020, regredindo o deságio 5% (cinco por cento) a cada ano posterior.

Também poderá ocorrer o **ARRENDAMENTO** da empresa como plano alternativo. O valor mínimo do arrendamento deverá ser idêntico ao previsto para pagamento dos credores das Classes I, II, III e IV, ou seja, o montante mensal despendido pelo Arrendatário não afetará de qualquer forma o fluxo de pagamento aos credores.

O prazo mínimo de arrendamento será de 36 (trinta e seis) meses.

Tanto o arrendamento, seja ou não com opção de compra ou final mediante o pagamento do Valor Residual Garantido (VRG), quanto o trespasse serão realizados na forma dos art. 60 da Lei nº 11.101/2005 e o objeto estará livre de qualquer ônus, inclusive de eventuais penhoras, não havendo sucessão do adquirente em quaisquer das obrigações **SCHEDULE**, de qualquer natureza.

O Arrendamento e o Trespasse poderão ser realizados a qualquer momento após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, desde que observem as premissas básicas de manutenção dos pagamentos mínimos previstos aos credores, **no caso de arrendamento**, ou do pagamento do valor total dos créditos sujeitos ao processo de recuperação judicial com deságio de 70% (setenta por cento) se dentro do exercício de 2018, 2019 e 2020, regredindo o deságio 5% (cinco por cento) a cada ano posterior, **no caso de trespasse**.

Está previsto ainda, como Plano Alternativo que, caso as previsões financeiras não se realizem, e, condicionada a **GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVO** pela **SCHEDULE**, ou seja, caso a empresa gere caixa, mas não seja o suficiente para pagamento do valor total das parcelas, que sejam vendidos os ativos da empresa, pelo valor de no mínimo 50% (cinquenta por cento) da avaliação, para pagamento entre todos os credores.

10. CONCLUSÃO

O Plano de Recuperação Judicial como ora proposto atende cabalmente aos princípios da Lei n. 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da **SCHEDULE**.

O presente cumpre a finalidade da lei de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de fluxo de caixa, de probabilidade de pagamento aos credores, bem ainda, com laudo avaliatório rigorosamente formulado.

SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA
E ACABAMENTOS LTDA.

**PLANO DE
RECUPERAÇÃO
JUDICIAL**

Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstra a viabilidade econômica da **SCHEDULE** por meio de diferentes projeções financeiras (**DRE**), que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores.

Caso sejam necessárias atualizações tecnológicas nos bens da **SCHEDULE**, ou então, renovação de frota ou ativos de computação e escritório, os bens a serem renovados poderão ser vendidos, desde que por valor de 50% (cinquenta por cento) de sua avaliação, e, bem ainda, que o bem que substituir seja no mínimo 20% (vinte por cento) mais valioso que o vendido.

Dessa forma, considerando que a recuperação financeira da empresa **SCHEDULE HIDRÁULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.** é medida que trará benefícios a sociedade como um todo, colaborando para a geração de empregos e riqueza ao país, somado ao fato de que as medidas financeiras, de marketing e de reestruturação interna, em conjunto com o parcelamento de débitos são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, temos que, ao teor da Lei 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais e de credores para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, temos o quanto exposto no presente plano como a cabal solução para a continuidade da empresa.

SCHEDULE HIDRAULICA, ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

GUSTAVO BISMARCHI MOTTA
OAB/SP 275.477

MARCELA FUGA ANTUNES CARDOSO
OAB/SP 346.340

Schedule
Hidráulica, elétrica e acabamentos



ANEXO I

Planilha de Demonstração de Aplicação do Plano e Apuração do Fator de Atualização da Dívida Recuperacional



APURAÇÃO DO FATOR DE ATUALIZAÇÃO DA DÍVIDA RECUPERACIONAL

TAXA REFERENCIAL (TR)		
TR acumulada	(jan/17- nov/17)	0,5967
	Mensal	Anual
Taxa média mensal	0,0542	
Taxa adicional mensal - parceiros	0,4500	
Taxa adicional mensal - não parceiros	0,4500	
Percentagem mensal de atualização - parceiros	0,5042	6,0509
Percentagem mensal de atualização - não parceiros	0,5042	6,0509

Fonte: Portal Brasil Net

PREMIO PONTUALIDADE

PREMIO PONTUALIDADE- Parceiros	20,0%
PREMIO PONTUALIDADE- Não Parceiros	70,0%

LEILÃO REVERSO

	200
Parceiros	120,00
Não Parceiros	80,00

CREDORES DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Classe I - Trabalhista	-R\$	1.010.219,56
Classe III - Quirografários - Inst Financeiras	-R\$	8.958.521,43
Banco Itau	-R\$	2.949.565,31
Banco Do Brasil	-R\$	2.486.430,10
Banco Caixa	-R\$	2.173.614,48
Banco Santander	-R\$	603.701,44
Credit	-R\$	260.539,40
Uniprime	-R\$	141.017,04
Banpar	-R\$	105.000,00
Invista	-R\$	85.000,00
New Trade	-R\$	80.344,75
Banco Bradesco	-R\$	73.308,91
Classe III - Quirografários - Fomecedores (Não Parceiros)	-R\$	1.598.513,42
Classe III - Quirografários - Fomecedores (Parceiros)	-R\$	5.613.490,77
Classe IV - Quirografários - ME & EPP	-R\$	520.377,44
	-R\$	17.701.122,62
	-R\$	16.690.903,06

Nome: ANTONIO PAULINO INGLEZ
CPF: 055.656.788-34

Nome: INGRID DE CASSIA PRADO DOS SANTOS
CPF: 367.340.648-59
CRC-SP: ISP322691/O-6



BISMARCHI · CASAROTTO · PECCININ
Sociedade de Advogados

ANEXO II

Fundamentos do Plano de Recuperação Judicial



SCHEDULE Hidráulica Elétrica e Acabamentos Ltda

CNPJ: 54.603.089/0001-00

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL - PROPOSTA DE PAGAMENTO

Credores da Recuperação Judicial - Parceiro	-R\$	5.613.490,77	Credores da Recuperação Judicial - Não Parceiro	-R\$	11.077.412,29
Credores da Recuperação Judicial menos Premio de Pontualidade (*)	-R\$	4.490.792,62	Credores da Recuperação Judicial menos Premio de Pontualidade (*)	-R\$	3.323.223,69

PARCEIROS

ANO	SALDO INICIAL	CORREÇÃO	PAGTO	SALDO FINAL	
ano0	2018	-R\$ 4.490,79	-R\$ 271,74	0	-R\$ 4.762,53
ano1	2019	-R\$ 4.762,53	-R\$ 288,18	0	-R\$ 5.050,71
ano2	2020	-R\$ 5.050,71	-R\$ 305,62	R\$ 367,53	-R\$ 4.988,79
ano3	2021	-R\$ 4.988,79	-R\$ 301,87	R\$ 536,21	-R\$ 4.754,46
Leilão - valor		-R\$ 4.754,46		R\$ 134,96	-R\$ 4.619,50
-30% deságio		-R\$ 4.619,50		R\$ 40,49	-R\$ 4.579,01
ano4	2022	-R\$ 4.579,01	-R\$ 277,07	R\$ 554,56	-R\$ 4.301,52
ano5	2023	-R\$ 4.301,52	-R\$ 260,28	R\$ 546,54	-R\$ 4.015,27
Leilão - valor		-R\$ 4.015,27		R\$ 151,79	-R\$ 3.863,48
-30% deságio		-R\$ 3.863,48		R\$ 45,54	-R\$ 3.817,95
ano6	2024	-R\$ 3.817,95	-R\$ 231,02	R\$ 733,40	-R\$ 3.315,57
ano7	2025	-R\$ 3.315,57	-R\$ 200,62	R\$ 819,55	-R\$ 2.696,64
Leilão - valor		-R\$ 2.696,64		R\$ 170,71	-R\$ 2.525,92
-30% deságio		-R\$ 2.525,92		R\$ 51,21	-R\$ 2.474,71
ano8	2026	-R\$ 2.474,71	-R\$ 149,74	R\$ 878,07	-R\$ 1.746,38
ano9	2027	-R\$ 1.746,38	-R\$ 105,67	R\$ 1.034,78	-R\$ 817,27
Leilão - valor		-R\$ 817,27		-R\$ 97,24	-R\$ 914,51
-30% deságio		-R\$ 914,51		-R\$ 28,17	-R\$ 943,69
ano10	2028	-R\$ 943,69	-R\$ 57,10	R\$ 1.106,96	R\$ 106,18
ano11	2029	R\$ 106,18	R\$ 6,42	-R\$ 112,60	R\$ -

(10 anos e 1 mês)

NÃO PARCEIROS

ANO	SALDO INICIAL	CORREÇÃO	PAGTO	SALDO FINAL	
ano0	2018	-R\$ 3.323,22	-R\$ 201,09	0	-R\$ 3.524,31
ano1	2019	-R\$ 3.524,31	-R\$ 213,25	0	-R\$ 3.737,56
ano2	2020	-R\$ 3.737,56	-R\$ 226,16	R\$ 245,02	-R\$ 3.718,70
ano3	2021	-R\$ 3.718,70	-R\$ 225,02	R\$ 357,47	-R\$ 3.586,25
Leilão - valor		-R\$ 3.586,25		R\$ 89,97	-R\$ 3.496,28
-30% deságio		-R\$ 3.496,28		R\$ 26,99	-R\$ 3.469,29
ano4	2022	-R\$ 3.469,28	-R\$ 209,92	R\$ 369,70	-R\$ 3.309,50
ano5	2023	-R\$ 3.309,50	-R\$ 200,26	R\$ 364,36	-R\$ 3.145,40
Leilão - valor		-R\$ 3.145,40		R\$ 101,19	-R\$ 3.044,21
-30% deságio		-R\$ 3.044,21		R\$ 30,36	-R\$ 3.013,85
ano6	2024	-R\$ 3.013,85	-R\$ 182,37	R\$ 488,93	-R\$ 2.707,28
ano7	2025	-R\$ 2.707,28	-R\$ 163,82	R\$ 546,37	-R\$ 2.324,73
Leilão - valor		-R\$ 2.324,73		R\$ 113,81	-R\$ 2.210,92
-30% deságio		-R\$ 2.210,92		R\$ 34,14	-R\$ 2.176,78
ano8	2026	-R\$ 2.176,78	-R\$ 131,72	R\$ 585,38	-R\$ 1.723,12
ano9	2027	-R\$ 1.723,12	-R\$ 104,26	R\$ 689,85	-R\$ 1.137,53
Leilão - valor		-R\$ 1.137,53		R\$ 128,00	-R\$ 1.009,53
-30% deságio		-R\$ 1.009,53		R\$ 38,40	-R\$ 971,13
ano10	2028	-R\$ 971,13	-R\$ 58,76	R\$ 1.029,89	R\$ -
ano11	2029	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

(10 anos)

Esclarecimentos (mais detalhes no Plano de Recuperação Judicial)

- * Haverá carência de 12 meses (ano 0) a partir da homologação da aprovação do plano pela Assembleia de credores para início dos pagamentos.
- * O pagamento dos credores da classe I ocorrerá no ano 1.
- * Será destinado 80% do lucro operacional para pagamento dos credores na seguinte proporção: 60% Parceiros / 40% Não Parceiros
- * Sobre os saldos originais foi aplicado um (*) Prêmio de Pontualidade, sendo: 20% Parceiros e 70% Não Parceiros. Feito estes ajustes os saldos serão atualizados até sua liquidação, com base na TR média de janeiro a novembro de 2017 mais juros de 0,45%, perfazendo ajuste de 0,5042% ao mês (equivalente a 6,0509% a.a.)

Nome: ANTONIO PAULINO INGLEZ
 CPF: 053.856.788-34

Ingrid Prado
 Contadora
 CRC-SP 322691/0-6
 Nome: INGRID DE CASSIA PRADO DOS SANTOS
 CPF: 367.340.648-59
 CRC-SP: ISP322691/0-6



BISMARCHI · CASAROTTO · PECCININ
Sociedade de Advogados

ANEXO III

Laudo Econômico-Financeiro

SCHEDULE HIDRÁULICA ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.

CNPJ 54.603.089/0001-00

Laudo de Viabilidade Econômico – Financeira

Para analistas de mercado a economia brasileira começa a reagir ainda que timidamente.

Neste ano de 2017, o PIB (Produto Interno Bruto) deverá fechar com um crescimento muito baixo para as necessidades do país, mas um alento após dois anos de encolhimento.

Preparando-se para quando a economia voltar a crescer, embora ciente de que o crescimento será lento e gradual, a **SCHEDULE**, a partir do pedido de Recuperação Judicial, vem implementando um conjunto de medidas comerciais, administrativas e financeiras, aprimorando o sistema de gestão, melhorando a qualidade de informações, encaminhando-se na tomada de decisões assertivas e rápidas.

As melhorias implementadas no sistema de gestão estão sendo fundamentais para a recuperação da **SCHEDULE**, que tem como premissa trabalhar e aprimorar de forma permanente a eficácia operacional, que se traduz em prover resultados suficientes (geração de caixa livre) ao longo dos anos, com o objetivo de quitar as obrigações com seus credores.

A **SCHEDULE** elaborou o Plano de Pagamento levando em consideração uma expansão sustentável e gradual de sua receita bruta, pavimentando o caminho para a sua efetiva recuperação econômico-financeira.

O Plano de Pagamento, elaborado de forma conservadora, estabelece o pagamento de todos os credores abrangidos pela Recuperação Judicial, em parcelas trimestrais de R\$ 61.200,00 (SESSENTA E UM MIL E DUZENTOS REAIS), com exceção dos credores Trabalhistas (Classe I), que serão pagos no prazo máximo de 12 (doze) meses após a publicação da decisão que homologar o Plano de Recuperação aprovado na AGC – Assembleia Geral de Credores, tudo corrigido na forma da lei.

Foi criada a categoria “Credores Parceiros”, onde serão considerados os credores que continuarem a fornecer produtos ou crédito em condições normais de mercado durante todo o período em que a **SCHEDULE** estiver em Recuperação Judicial. Para esses credores serão acrescidas parcelas trimestrais de R\$ 30.000,00 (TRINTA MIL REAIS), a partir da dissolução da carência de 12 (doze) meses.

As parcelas serão corrigidas pela TR média de janeiro a novembro de 2017, acrescida de 0,45%, perfazendo ajuste de 0,5042% ao mês, incidindo juros anuais de 6,0509%, portanto.

A **SCHEDULE** propõe, ressalvadas as condições previstas no PRJ – Plano de Recuperação Judicial e o interesse da empresa, realizar leilões reversos bienais a partir do ano 03.

Para viabilizar a concretização dos pagamentos com segurança e num prazo factível a **SCHEDULE** requer deságio de 70% (sessenta por cento) a ser aplicado sobre o saldo da dívida inscrita e uma carência de 12 (doze) meses para iniciar os pagamentos dos credores, com exceção dos credores trabalhistas (Classe I), que será contada a partir da publicação da decisão que homologa o Plano de Recuperação Judicial aprovado pela Assembleia Geral de Credores.

Para os “Credores Parceiros” a **SCHEDULE** requer deságio de 20% (vinte por cento) a ser aplicado sobre o saldo da dívida dos mesmos, bem como, a carência de 12 (doze) meses, nos moldes descritos acima.

Todos os itens discriminados acima estão detalhados nos documentos anexos ao Plano de Recuperação Judicial e foram tecnicamente examinados, estando corretamente calculados e baseados em informações adequadas.

Dessa forma, o Plano de Recuperação Judicial apresenta viabilidade econômico-financeira para o devido pagamento da dívida e para o consequente soerguimento da **SCHEDULE**.

SCHEDULE HIDRÁULICA ELÉTRICA E ACABAMENTOS LTDA.



ANEXO IV

Laudo de Avaliação dos Bens e Ativos

RELAÇÃO DE BENS IMOBILIZADOS

RECURSOS HUMANOS			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
5	Mesas de escritório	80,00	400,00
1	Ar Condicionado LG	700,00	700,00
2	Monitor	100,00	200,00
2	CPU	150,00	300,00
Total		1.030,00	1.600,00

FINANCEIRO			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
1	Mesa de escritório em L	120,00	120,00
9	Mesas de escritório	80,00	720,00
7	Monitores	100,00	700,00
7	CPU	150,00	1.050,00
1	Aparelho de Ar Condicionado Rheem	1.500,00	1.500,00
1	Aparelho de Ar Condicionado York	600,00	600,00
1	Notebook Lenovo	700,00	700,00
Total		3.250,00	5.390,00

SALA DE REUNIÃO 1			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
2	Mesas	80,00	160,00
1	Aparelho de Ar Condicionado York	700,00	700,00
Total		780,00	860,00

SALA DIRETORIA - SR. Kazuo			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
1	Monitor	100,00	100,00
1	CPU	150,00	150,00
2	Mesas	80,00	160,00
1	Aparelho de Ar Condicionado Philco	700,00	700,00
Total		1.030,00	1.110,00

SALA DIRETORIA - SR. Paulino			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
1	Monitor	100,00	100,00
1	CPU	150,00	150,00
2	Mesas de Escritório	80,00	160,00
1	Aparelho de Ar Condicionado Philco	700,00	700,00
Total		1.030,00	1.110,00

SALA DE COMPRAS			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
5	Mesas de Escritório	80,00	400,00
2	Aparelho de Ar Condicionado Philco	700,00	1.400,00
Total		780,00	1.800,00

SALA DE REUNIÃO 2			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
1	Mesa de Reunião	900,00	900,00
1	Aparelho de Ar Condicionado	1.200,00	1.200,00
1	TV SAMSUNG 58' SERIE S 5200	3.500,00	3.500,00
Total		5.600,00	5.600,00



SALA DE TREINAMENTO			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
2	Aparelho de Ar Condicionado Rheem	1.500,00	3.000,00
1	Mesa de escritório	80,00	80,00
Total		1.580,00	3.080,00

SALA DE REUNIAO 3			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
1	Mesa	80,00	80,00
1	Aparelho de Ar Condicionado York	700,00	700,00
Total		780,00	780,00

SALA DE VENDAS/COMPRAS/LUIZ/MARCOS			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
10	Monitor	100,00	1.000,00
10	CPU	150,00	1.500,00
2	Notebook Dell	1.200,00	2.400,00
3	Aparelho de Ar Condicionado	800,00	2.400,00
Total		2.250,00	7.300,00

RECEPCÃO			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
1	Monitor	100,00	100,00
1	CPU	150,00	150,00
2	Aparelho de Ar Condicionado Rheem	1.500,00	3.000,00
Total		1.750,00	3.250,00

SALA DE TI/CPD			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
1	Monitor	100,00	100,00
1	CPU	150,00	150,00
1	Mesa	80,00	80,00
1	Aparelho de Ar Condicionado York	700,00	700,00
1	Aparelho de Ar Condicionado Fujitsu	1.200,00	1.200,00
1	Servidor HP PROLIANT ML 350 XEON	9.000,00	9.000,00
1	Servidor HP PROLIANT ML 150 XEON	6.000,00	6.000,00
1	Servidor LENOVO Intel(R) Pentium(R) CPU G2030 @ 3.00GHz	8.000,00	8.000,00
Total		25.230,00	25.230,00

CAIXA			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
2	Balcões	700,00	1.400,00
1	CPU	150,00	150,00
1	MONITOR	100,00	100,00
1	Aparelho de Ar Condicionado York	700,00	700,00
Total		1.650,00	2.350,00

EXPEDIÇÃO			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
8	Monitor	100,00	800,00
8	CPU	150,00	1.200,00
1	Aparelho de Ar Condicionado York	700,00	700,00
1	Rosqueadeira Elétrica RE-4 110/220V	5.766,00	5.766,00
1	Ponte Rolante 3 Toneladas	28.000,00	28.000,00
1	Rosqueadeira 1/2' a 4'' Usada no estado	27.000,00	27.000,00
1	Maquina para medir fios ate 10m	2.573,55	2.573,55
1	Estantes de ferro	133.000,00	133.000,00
1	Balcão para atendimento	1.000,00	1.000,00

Total	198.289,55	200.039,55
--------------	-------------------	-------------------

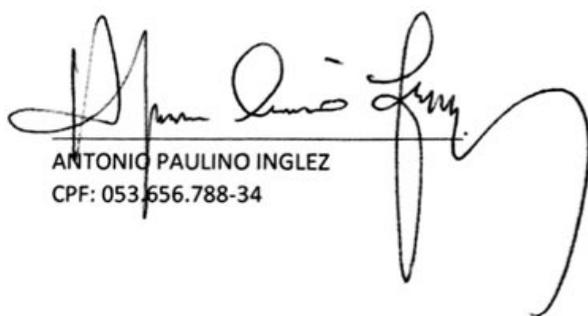
ITENS OBSOLETOS			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
2	TV SAMSUNG 58' SERIE S 5200	3.500,00	7.000,00
2	Servidor HP	2.000,00	4.000,00
58	CPU	150,00	8.700,00
44	Monitor	100,00	4.400,00
Total		5.750,00	24.100,00

VEÍCULOS			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
1	7.110 TURBO DIES 2P	28.151,00	28.151,00
1	CAMINHÃO 12.170 BT DIES 2P	47.267,00	47.267,00
1	7.110 TURBO DIES 2P	32.262,00	32.262,00
1	SAVEIRO 1.6 G3 2P	20.800,00	20.800,00
1	8.150 TB DIES 2P	72.000,00	72.000,00
1	8.150 TB-IC (ELETR) 4x2 Dies 2p	85.000,00	85.000,00
1	DOBLO CARGO 1.8 4P	20.823,00	20.823,00
1	PALIO FIRE 1.0 8v Flex 2p	24.284,10	24.284,10
1	PALIO FIRE 1.0 8V FLEX 2P	24.378,90	24.378,90
1	STRADA FIRE 1.4 2P	28.416,25	28.416,25
1	STRADA FIRE 1.4 2P	28.416,25	28.416,25
1	Caminhão 8.120 TB-IC (E) 4x2 DIES 2P	94.000,00	94.000,00
1	Caminhão 8.120 TB-IC (E) 4x2 DIES 2P	94.000,00	94.000,00
1	STRADA FIRE 1.4 2P	20.288,00	20.288,00
1	CARGO 816 TB DIES 2P	106.500,00	106.500,00
1	Carroceria de Madeira Para Cargo 816	12.300,00	12.300,00
1	Carroceria Carga Seca Aco/Aco	4.900,00	4.900,00
1	Carroceria Carga Seca Estrutura de Aço	4.180,00	4.180,00
1	Carroceira Carga Seca Estrutura de Aço	5.000,00	5.000,00
1	Carroceria	8.270,00	8.270,00
1	Guincho	15.000,00	15.000,00
1	Empilhadeira	10.000,00	10.000,00
Total		786.236,50	786.236,50

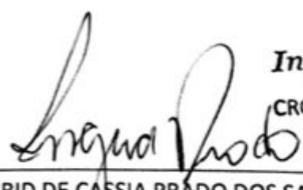
REFEITÓRIO			
Quantidade	Bem	Valor Unitário	Valor Total
1	Aparelho de Ar Condicionado Rheem	1.500,00	1.500,00

TOTAL GERAL

1.071.336,05



ANTONIO PAULINO INGLEZ
CPF: 053.656.788-34


Ingrid Prado
Contadora
CRC-SP 322691/O-6

INGRID DE CÁSSIA PRADO DOS SANTOS
CPF: 367.340.648-59
CRC-SP: ISP322691/O-6