



RODOFORT S/A
(em Recuperação Judicial)

4ª ALTERAÇÃO E CONSOLIDAÇÃO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Plano de Recuperação Judicial elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei 11.101/2005 para apresentação nos autos do processo nº 1002837-23.2015.8.26.0604, em trâmite na 2ª Vara Cível de Sumaré/SP.

Sumário

SUMÁRIO	2
1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS.....	3
2 A EMPRESA.....	4
2.1 APRESENTAÇÃO
2.2 O HISTÓRICO E CENÁRIO ECONÔMICO ATÉ O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....
3 LAUDO DE AVALIAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRO	8
3.1 BALANÇOS PATRIMONIAIS E DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS
3.2 ANÁLISE VERTICAL DAS DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS E DOS BALANÇOS PATRIMONIAIS	1
3.3 ANÁLISE DOS ÍNDICES DAS DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS E DOS BALANÇOS PATRIMONIAIS	1
3.4 CONSIDERAÇÕES SOBRE O LAUDO ECONÔMICO-FINANCEIRO.....	1
4 ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO	17
4.1 INTRODUÇÃO	1
4.2 ETAPA QUALITATIVA	1
4.2.1 <i>Dados gerais</i>	1
4.2.2 <i>Análise do macro ambiente clima</i>	1
4.2.3 <i>Análise do macro ambiente setor de atividade</i>	1
4.2.4 <i>Análise do macro ambiente operacional</i>	2
4.2.5 <i>Estratégia a ser adotada</i>	2
4.3 ETAPA QUANTITATIVA – VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO.....	2
4.3.1 <i>Projeção das demonstrações de resultado e balanços patrimoniais – Cenário Básico</i>	3
5 PROPOSTA AOS CREDORES	32
5.1 NÃO ALIENAÇÃO DE BENS E/OU UNIDADES PRODUTIVAS ISOLADAS.....	3
5.2 ALIENAÇÃO DE BENS E/OU UNIDADES PRODUTIVAS ISOLADAS.....	3
5.2.1 <i>Procedimentos para alienação</i>	3
5.3 PROCEDIMENTOS PARA PAGAMENTO	3
5.4 CREDORES FOMENTADORES	3
5.5 DISPOSIÇÕES GERAIS DA PROPOSTA AOS CREDORES	3
6 NOVOS CRITÉRIOS – DEPARTAMENTO PESSOAL.....	41
6.1 CARGOS E SALÁRIOS.....	4
6.2 PLR – PARTICIPAÇÃO DE LUCROS E RESULTADOS.....	4
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	44

1 Considerações Iniciais

Este documento foi elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei 11.101/2.005 (Lei de Falências e Recuperação de Empresas) sob a forma de um Plano de Recuperação Judicial para a **RODOFORT S/A**, doravante tratada apenas por **RODOFORT**.

Para elaboração deste plano, consideram-se os princípios estabelecidos no artigo 47 da Lei 11.101/05 – que encontram fundamento nos direitos fundamentais e princípios contidos na Constituição Federal, especialmente, mas não exclusivamente, nos artigos 1º, IV, 3º, II e 170, III, IV e VIII, 173 e 174;

A empresa requereu em 04 de maio de 2.015 o benefício legal de uma Recuperação Judicial, cujo deferimento foi publicado em 18 de maio de 2.015, no Diário Oficial do Estado de São Paulo.

Para o devido suporte na elaboração do Plano de Recuperação Judicial, na sua versão inicial, a **RODOFORT** contratou a Siegen - Serviços de Informação Empresarial e Gestão Estratégica de Negócios Ltda., sociedade especializada em planejamento estratégico e recuperação empresarial.

As condições a seguir descritas atendem às exigências da Lei de Falências e Recuperação de Empresas e foram preparadas tendo em vista as mais modernas técnicas de administração e gestão empresarial.

O laudo econômico-financeiro é apresentado no capítulo 3. Ele foi apoiado nas informações prestadas pela empresa e pelos documentos entregues em juízo, conforme art. 51 da Lei 11.101/2005.

A demonstração da viabilidade econômica, de que trata o art. 53, inciso II, da Lei 11.101/2.005 é objeto do capítulo 4, no qual se observa a compatibilidade entre a geração de recursos da **RODOFORT** e a proposta de pagamento aos credores, apresentada no capítulo 5.

O laudo de avaliação das máquinas e equipamentos e marca da empresa RODOFORT, foi elaborado por Anexxa Engenharia Consultoria e Comercio Ltda., CNPJ 00.150.505/0001-32 e fazem parte integrante deste documento sob a forma de ANEXOS.

2 A Empresa

2.1 Apresentação

A **Rodofort S/A** é pessoa jurídica de direito privado e encontra-se inscrita no CNPJ sob o nº 07.393.662/0001-18 e Inscrição Estadual nº. 671.220.755.113. Localiza-se na Rodovia Anhanguera, s/n, Km 108,05, Jardim São Francisco, CEP 13.181-030, no município de Sumaré, estado de São Paulo.

Institucional

As atividades da **RODOFORT** tiveram início no ano de 2005, sendo conhecida como fabricante de implementos rodoviários, desenvolvendo com a máxima qualidade equipamentos como Reboques, Semirreboques, Bitrens e Rodotrens, atuando nas categorias de Carrocerias de Bebidas, Furgões, Lonados (Sider), Carga Secas, Basculantes, Canavieiros, Porta-contêineres e projetos especiais, sempre atendendo as necessidades dos clientes e consumidores.

A **RODOFORT**, no exercício de suas atividades, utiliza tecnologia de última geração, mão-de-obra treinada e capacitada, com o objetivo de atingir os mais altos índices de qualidade. Seus implementos saem preparados para as estradas de todo o Brasil, levando progresso e qualidade em transportes por onde passam.

A empresa dispõe de uma equipe superior a 300 profissionais altamente capazes, especializados em Implementos Rodoviários, utilizando um parque industrial de 70.000m², atendendo diversos clientes no Brasil.

Missão:

Gerar negócios no segmento de implementos rodoviários, desenvolvendo soluções inovadoras para os clientes e buscando excelência nas atividades

Visão:

Ser uma referência no mercado de implementos rodoviários, sendo reconhecida pela elevada qualidade de seus produtos, buscando a lucratividade e continuidade dos negócios.

Cientes

Atualmente, a **RODOFORT** segue no mercado nacional, atendendo parte da demanda e necessidade do setor, com produtos exclusivos ao implemento do transporte terrestre.

2.2 O histórico e cenário econômico até o pedido de Recuperação Judicial

A história da **RODOFORT** iniciou no ano de 2005, na região de Sumaré no estado de São Paulo, no ramo de implementos rodoviários, com objetivo de ser uma das maiores empresas neste segmento no Brasil.

Com a especialização no mercado de implementos rodoviários e decorrente a melhoria deste segmento, levou a empresa a obter aumento gradativo em suas operações na área produtiva que consequentemente seguiu para um patamar positivo de elevação em toda a estrutura.

Preocupada em obter sempre a excelência na fabricação de seus produtos, a empresa possui alta tecnologia para produção de seus produtos, com controle de qualidade em cada etapa do processo e certificações específicas para esta atividade, o que lhe permitiu ser fornecedora de grandes empresas como AMBEV, Fibria, JSL, Tegma, Rodonaves, entre outros.

Mesmo com a situação da economia mundial do ano de 2008, a crise do setor bancário (falência nos Estados Unidos da América do Banco Lehman Brothers), que resultou na restrição de financiamentos no Brasil, o segmento de implementos rodoviários seguiu-se normalmente sem enfrentar grandes variações no setor.

No ano de 2011, a **RODOFORT** inaugurou sua segunda unidade em Arujá/SP, onde tinha como objetivo montar os kits de implementos produzidos pela Matriz em Sumaré/SP.

Consequentemente, no ano de 2013, conforme crescimento da empresa perante ao mercado, a **RODOFORT** teve por objetivo abrir mais uma unidade em Jacutinga/MG. Consecutivamente, houve a aquisição de máquinas e equipamentos, para vitalidade de seu processo produtivo, bem como locação a um galpão com tamanho e estrutura para atender a demanda pretendida.

Neste período, a empresa firmou-se em uma operação para captação de numerários (aporte de capital) que sanaria grande parte de suas pendências que estavam represadas por inadimplência financeira.

No ano de 2014 as vendas do setor reduziram de forma significativa em 20% (vinte por cento). Como a empresa estava nesta negociação da captação de recursos, não houve a adequação em seu formato financeiro, na redução de despesas e custos, para equilibrar com o declínio do faturamento. Neste momento, iniciou-se o endividamento empresarial.

Por fator intercorrente a operação do aporte de capital, em julho de 2014, a negociação foi suspensa por tempo indeterminado.

Com a inesperada suspensão desta negociação, e também ao não equilíbrio financeiro efetivado, a **RODOFORT** se deparou numa situação desfavorável, pois sua dívida estava num patamar incontrolável, que prejudicava e inviabilizava toda operação.

Em curto prazo, a **RODOFORT** teve seus limites de crédito substancialmente reduzidos, corroendo, uma vez mais, seu capital de giro, o que obrigou a iniciar as renegociações de seus compromissos com os credores.

Para as negociações das dívidas e reestruturação empresarial para equilíbrio do capital de giro, a organização preparou um planejamento estratégico, onde iniciou seu novo objetivo, que era reabilitar e vitalizar a empresa.

De acordo com o planejamento estratégico, que seguiu no período de julho de 2014 a fevereiro de 2015, a **RODOFORT** seguiu com a necessidade de redução necessária, para o novo formato de vendas, com as seguintes alternativas:

- Encerramento da unidade de Arujá/SP;
- Encerramento da unidade de Jacutinga/MG;
- Redução de 200 funcionários;
- Redução de Custos e Despesas em âmbito geral;
- Negociado 80% (oitenta por cento) da dívida com os credores em forma parcelada.

Neste sentido, com as reduções e negociações realizadas, a empresa poderia dar continuidade aos trabalhos, pois a reestruturação e as negociações seguiram de acordo com a necessidade da organização.

Mas, a partir de março de 2015, em razão da crise econômica e mercadológica, novamente a **RODOFORT** se deparou com uma queda nas vendas do segmento de implementos rodoviários em 50% (cinquenta por cento).

Com efeito, é fato incontestável, que mesmo superando todas as dificuldades recorrentes da atividade produtiva brasileira, a retração da economia foi o fator determinante, que levou a **RODOFORT** a socorrer-se a Recuperação Judicial.

3 Laudo de Avaliação Econômico-Financeiro

3.1 Balanços patrimoniais e demonstrações de resultados

A seguir os balanços patrimoniais e as demonstrações de resultados dos anos de 2.012, 2.013 e 2014, além das demonstrações contábeis especiais em 30 de março de 2.015, que fizeram parte dos documentos entregues em juízo na 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais.

(Em milhares de Reais)

	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/03/2015
ATIVO	59.941.799	98.075.861	76.375.761	58.813.638
- CIRCULANTE	49.583.070	84.251.342	54.992.124	38.557.121
Caixa Geral	9.983	12.630	6.052	3.850
Bancos c/movimento	4.406.908	5.814.939	18.741.940	661.273
Duplicatas a Receber	17.665.774	51.052.663	9.710.519	10.197.877
Estoques	20.506.301	22.477.157	21.287.501	24.362.827
Adiantamentos	5.331.478	1.594.614	3.484.278	1.917.696
Impostos e Contrib. a compensar	1.134.273	2.437.034	1.378.297	1.154.490
Outros Créditos	419.069	448.347	249.943	140.146
Seguros a apropriar	69.549	67.042	67.405	43.636
Outras contas	39.734	346.916	66.189	75.325
- REALIZAVEL A LONGO PRAZO	357.100	280.740	199.775	190.618
Outros Ativos Realizavel a LP	357.100	280.740	199.775	190.618
- ATIVO IMOBILIZADO	10.001.630	13.543.780	21.183.863	20.065.899
Imobilizado	13.666.059	18.503.763	28.334.503	27.696.265
Bens em construção	236.182	233.967	249.044	249.044
Amortização/Depreciação Acumulada	-3.935.491	-5.487.465	-7.412.385	-7.891.630
Intangível	34.880	293.515	12.700	12.220

(Em milhares de Reais)

	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/03/2015
PASSIVO	59.941.799	98.075.861	76.375.761	58.813.638
- CIRCULANTE	33.678.127	64.571.191	60.554.419	62.709.871
Fornecedores	10.537.330	24.176.983	33.501.394	31.035.125
Empréstimos e Financiamentos	13.353.424	21.729.032	12.267.382	16.894.158
RECUPERAÇÃO JUDICIAL				
Salários a Pagar	1.441.725	1.741.831	1.815.611	686.846
Impostos e Contribuições	2.735.767	8.362.728	5.196.701	6.165.270
Parcelamento de Impostos	0	0	1.678.938	1.636.181
Provisão para Férias / 13º Sal. / PLR	2.776.525	2.975.007	2.573.247	3.232.687
Adiantamento de Clientes	2.486.141	5.285.655	3.404.313	3.017.453
IR e CSLL a pagar	0	80.415	0	
Outras Contas	347.215	219.538	116.834	42.151
- EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	18.690.733	25.494.301	18.000.371	16.198.672
RECUPERAÇÃO JUDICIAL				
Empréstimos e Financiamentos	18.690.733	25.494.301	16.239.494	14.710.006
Parcelamentos de Impostos	0	0	1.760.878	1.488.665
Outras Contas	0	0	0	0
- RESULTADOS DE EXERCÍCIO FUTURO	61.875	8.839	12.961.776	35.371
Receita de Exercícios Futuros	61.875	8.839	12.961.776	35.371
- PATRIMONIO LÍQUIDO	5.900.000	5.900.000	5.900.000	5.900.000
Capital Social	5.900.000	5.900.000	5.900.000	5.900.000
- RESERVAS	1.611.065	2.101.531	-21.040.804	-26.030.275
Reservas de Lucros	171.761	171.761	171.761	171.761
Reservas de Capital	91.697	91.697	91.697	91.697
Reserva Legal	170.537	170.537	170.537	170.537
Lucro Exercícios Anteriores	4.516.155	1.177.070	-6.979.756	-21.474.800
Resultado do Período	-3.339.085	490.466	-14.495.044	-4.989.471

(Em milhares de Reais)

Demonstrações dos resultados		31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/03/2015
RECEITA BRUTA		142.595.734	191.900.254	172.697.741	25.578.307
	Vendas de Produtos Mercado Interno	140.569.202	189.120.810	169.079.886	25.195.742
	Vendas de Produtos Mercado Externo	0	0	951.713	0
	Revenda de Mercadorias	794.469	1.224.905	1.030.045	131.918
	Serviços Prestados	377.562	408.290	357.117	13.110
	Outras Receitas	854.501	1.146.249	1.278.979	237.537
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA		-31.409.161	-47.625.316	-45.989.472	-4.982.466
	Devoluções de Vendas	-2.427.342	-10.446.577	0	0
	Impostos Incidentes sobre Vendas	-28.981.819	-37.178.739	0	0
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA		111.186.572	144.274.938	126.708.269	20.595.841
CUSTOS DOS PRODUTOS E SERVIÇOS VENDIDOS		-99.111.888	-120.386.364	-115.708.406	-20.502.526
LUCRO BRUTO		12.074.685	23.888.573	10.999.863	93.315
DESPESAS OPERACIONAIS		-11.761.696	-16.366.097	-16.554.297	-3.365.664
	Despesas Administrativas	-7.778.299	-10.321.365	-9.150.578	-1.946.880
	Despesas com Vendas	-3.983.397	-6.044.732	-7.403.718	-1.418.784
	DESPESAS FINANCEIRAS	-3.820.525	-7.100.637	-9.183.618	-1.769.294
	RECEITAS FINANCEIRAS	357.080	212.873	181.647	70.057
	Receitas e Despesas Não Operacionais	-188.629	135.614	61.361	-17.885
LUCRO LIQUIDO ANTES DA CSLL		-3.339.085	770.326	-14.495.044	-4.989.471
	Contribuição Social	0	-81.879	0	0
LUCRO LIQUIDO ANTES DO IRPJ		-3.339.085	688.448	-14.495.044	-4.989.471
	Imposto de Renda Pessoa Jurídica	0	-197.982	0	0
	Adicional IRPJ	0	0	0	0
LUCRO LIQUIDO DO PERÍODO		-3.339.085	490.466	-14.495.044	-4.989.471

3.2 Análise vertical das demonstrações de resultados e dos balanços patrimoniais

A análise vertical do balanço patrimonial demonstra a participação percentual de cada conta em relação ao total do ativo ou do passivo. Assim, é possível verificar o comportamento dos valores apresentados no mesmo e identificar distorções que mereçam análise específica em determinados períodos.

		31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/03/2015
ATIVO		100%	100%	100%	100%
- CIRCULANTE		83%	86%	72%	66%
	Caixa Geral	0%	0%	0%	0%
	Bancos c/movimento	7%	6%	25%	1%
	Duplicatas a Receber	29%	52%	13%	17%
	Estoques	34%	23%	28%	41%
	Adiantamentos	9%	2%	5%	3%
	Impostos e Contrib. a compensar	2%	2%	2%	2%
	Outros Créditos	1%	0%	0%	0%
	Seguros a apropriar	0%	0%	0%	0%
	Outras contas	0%	0%	0%	0%
- REALIZAVEL A LONGO PRAZO		1%	0%	0%	0%
	Outros Ativos Realizavel a LP	1%	0%	0%	0%
- ATIVO IMOBILIZADO		17%	14%	28%	34%
	Imobilizado	23%	19%	37%	47%
	Bens em construção	0%	0%	0%	0%
	Amortização/Depreciacao Acumulada	-7%	-6%	-10%	-13%
	Intangível	0%	0%	0%	0%

	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/03/2015
PASSIVO	100%	100%	100%	100%
- CIRCULANTE	56%	66%	79%	107%
Fornecedores	18%	25%	44%	53%
Empréstimos e Financiamentos	22%	22%	16%	29%
Salários a Pagar	2%	2%	2%	1%
Impostos e Contribuições	5%	9%	7%	10%
Parcelamento de Impostos	0%	0%	2%	3%
Provisão para Férias / 13º Sal. / PLR	5%	3%	3%	5%
Adiantamento de Clientes	4%	5%	4%	5%
IR e CSLL a pagar	0%	0%	0%	0%
Outras Contas	1%	0%	0%	0%
- EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	31%	26%	24%	28%
Empréstimos e Financiamentos	31%	26%	21%	25%
Parcelamentos de Impostos	0%	0%	2%	3%
Outras Contas	0%	0%	0%	0%
- RESULTADOS DE EXERCÍCIO FUTURO	0%	0%	17%	0%
Receita de Exercícios Futuros	0%	0%	17%	0%
- PATRIMONIO LÍQUIDO	10%	6%	8%	10%
Capital Social	10%	6%	8%	10%
- RESERVAS	3%	2%	-28%	-44%
Reservas de Lucros	0%	0%	0%	0%
Reservas de Capital	0%	0%	0%	0%
Reserva Legal	0%	0%	0%	0%
Lucro Exercícios Anteriores	8%	1%	-9%	-37%
Resultado do Período	-6%	1%	-19%	-8%

Demonstrações dos resultados					
		31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/03/2015
RECEITA BRUTA		100%	100%	100%	100%
	Vendas de Produtos Mercado Interno	99%	99%	98%	99%
	Vendas de Produtos Mercado Externo	0%	0%	1%	0%
	Revenda de Mercadorias	1%	1%	1%	1%
	Serviços Prestados	0%	0%	0%	0%
	Outras Receitas	1%	1%	1%	1%
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA		-22%	-25%	-27%	-19%
	Devoluções de Vendas	-2%	-5%	0%	0%
	Impostos Incidentes sobre Vendas	-20%	-19%	0%	0%
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA		78%	75%	73%	81%
CUSTOS DOS PRODUTOS E SERVIÇOS VENDIDOS		-70%	-63%	-67%	-80%
LUCRO BRUTO		8%	12%	6%	0%
DESPESAS OPERACIONAIS		-8%	-9%	-10%	-13%
	Despesas Administrativas	-5%	-5%	-5%	-8%
	Despesas com Vendas	-3%	-3%	-4%	-6%
	DESPESAS FINANCEIRAS	-3%	-4%	-5%	-7%
	RECEITAS FINANCEIRAS	0%	0%	0%	0%
	Receitas e Despesas Não Operacionais	0%	0%	0%	0%
LUCRO LIQUIDO ANTES DA CSLL		-2%	0%	-8%	-20%
	Contribuição Social	0%	0%	0%	0%
LUCRO LIQUIDO ANTES DO IRPJ		-2%	0%	-8%	-20%
	Imposto de Renda Pessoa Jurídica	0%	0%	0%	0%
	Adicional IRPJ	0%	0%	0%	0%
LUCRO LIQUIDO DO PERÍODO		-2%	0%	-8%	-20%

Neste item, observa-se a evolução da organização nos últimos quatro anos, provenientes dos demonstrativos contábeis de cada período abordado.

Comparando os anos de 2014 e de 2015 pode-se afirmar que praticamente em todas as contas dos demonstrativos contábeis, houve evoluções negativas, mantendo o resultado com reflexos bem abaixo do necessário à empresa.

A análise vertical das Demonstrações de Resultados permite identificar o percentual de participação de cada conta em relação ao faturamento bruto da empresa. Pode-se identificar, portanto, qual é o percentual de margem líquida da empresa nos anos demonstrados.

Neste sentido, é notório que apesar de ter realizado grandes reestruturações para seu equilíbrio financeiro, observa-se que o fator da redução de vendas impactou diretamente nos resultados da organização. Este fato tem ainda reflexo nos dias atuais, motivo pelo qual a empresa precisa de ações corretivas de alongamento do perfil de endividamento, assim como necessita restabelecer o faturamento efetivo dos últimos anos.

3.3 Análise dos índices das demonstrações de resultados e dos balanços patrimoniais

Índices de Endividamento

Ao analisarmos os índices de endividamento, podemos perceber o elevado grau de comprometimento desta conta no longo prazo, conforme quadro a seguir:

ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/03/2015
Endividamento de Curto Prazo				
ECP = PC / AT	56,18%	65,84%	79,28%	106,62%
Endividamento de Longo Prazo				
ELP = PELP / AT	31,18%	25,99%	23,57%	27,54%
Endividamento Oneroso				
EO = (E + F) / AT	53,46%	48,15%	37,32%	53,74%
Endividamento de Curto Prazo - mostra o total de recursos de curto prazo utilizados para financiar a empresa.				
Endividamento de Longo Prazo - mostra o total de recursos de longo prazo utilizados para financiar a empresa.				
Endividamento Oneroso - mostra quanto a empresa utiliza de recursos bancários (de curto e longo prazo) para financiar suas atividades.				

Neste quadro, observa-se o índice do endividamento da empresa de acordo com o período apresentado no formato de percentual.

Pode-se notar que houve evolução negativa (aumento da dívida) em todos os índices abordados (Endividamento a curto prazo; Endividamento a longo prazo; endividamento oneroso). Está claro que a dívida atingiu um patamar superior à capacidade de amortização. Assim, o alongamento do perfil de endividamento ou a obtenção de deságios são alternativas que devem ser levadas em conta com prioridade.

Índices de liquidez

A liquidez corrente manteve-se abaixo de 1 durante o ano de 2015 analisado. Tal indicador demonstra a fragilidade financeira da empresa. Além disso, a necessidade de capital de giro tornou-se mais negativa neste mesmo período. Tais fatores apontam para um possível quadro de insolvência no longo prazo, o que justifica e reforça a necessidade da empresa recorrer ao pedido de Recuperação Judicial e apresentar alternativas para sua reestruturação.

ÍNDICES DE LIQUIDEZ	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	30/03/2015
Liquidez Geral				
$LG = (AC + ARLP) / (PC + PELP)$	0,95	0,94	0,70	0,49
Liquidez Corrente				
$LC = AC / PC$	1,47	1,30	0,91	0,61
Necessidade de Capital de Giro (R\$)				
$NCG = AC - PC$	15.904.943	19.680.151	-5.562.295	-24.152.750

3.4 Considerações sobre o Laudo Econômico-Financeiro

A data base do relatório é 31.03.2015; O relatório está baseado em: i) análise das informações financeiras da empresa; e ii) análise das informações fornecidas pelos responsáveis de cada área, incluindo movimentações financeiras e relatórios contábeis.

A elaboração deste relatório não incluiu a verificação independente dos dados e das informações e confia-se que estas sejam verdadeiras, completas e precisas em todos os seus aspectos relevantes, razão pela qual não constituiu uma auditoria conforme as normas de auditoria geralmente aceitas. Em relação à revisão das informações, foi analisada a sua consistência, mas não houve verificação independente de qualquer parte das informações, nem foi realizado qualquer inquérito ou avaliação de qualquer das posições apresentadas.

A empresa e seus administradores i) não interferiram em, limitaram ou dificultaram, de qualquer forma, o acesso e a capacidade de obter e utilizar as informações, bens, documentos ou metodologias necessárias para produzir este relatório; ii) não determinaram as metodologias utilizadas para a elaboração da análise e iii) não restringiram, de qualquer forma, a capacidade de determinar as conclusões apresentadas de forma independente nesse relatório.

4 Elaboração do plano estratégico de recuperação

4.1 Introdução

O Plano de Recuperação foi elaborado a partir de um estudo de Planejamento Estratégico, através de um seminário com participantes da empresa, com o acompanhamento de uma consultoria especializada em Planejamento Estratégico, utilizando o modelo de ALMEIDA (2001)¹

As reuniões de Planejamento Estratégico aconteceram entre maio e junho de 2015. O Planejamento Estratégico foi dividido em duas etapas, a primeira teve uma abordagem qualitativa e a segunda etapa uma abordagem quantitativa. Os participantes, além da diretoria, eram pessoas que ocupavam cargos de gerência dentro da organização, altamente comprometidas com a recuperação da empresa e conhecedoras do negócio nas suas mais diversas áreas de atuação – comercial, custos, produção, negócios e administrativo financeiro.

4.2 Etapa qualitativa

4.2.1 Dados gerais

POLÍTICA DA QUALIDADE

Compreendemos a gestão da qualidade como ferramenta na busca da melhoria contínua dos processos, resultando elevados padrões de qualidade e competitividade, satisfação dos clientes e retorno dos investimentos.

VALORES

Ética e respeito no relacionamento com colaboradores, clientes, parceiros e concorrentes. Atender aos aspectos socioambientais com comprometimento com a comunidade onde está inserida.

Desenvolver melhorias contínuas dos processos e produtos, focando a necessidade dos clientes, superando as expectativas. A criatividade, o comprometimento e o trabalho em equipe dos colaboradores, priorizando seu bem-estar, desenvolvimento pessoal e satisfação.

¹ ALMEIDA, Martinho I.R. Manual de planejamento estratégico. Editora Atlas, São Paulo, 2001.

4.2.2 Análise do macro ambiente clima

A fim de obter um conjunto de informações acerca das tendências ambientais, foram analisadas as variáveis políticas e macroeconômicas que interferem direta ou indiretamente no desempenho da **RODOFORT** e seus comportamentos ou oscilações.

Sob a visão da ótica política, o país apresenta tendência à instabilidade decorrente dos conflitos na composição das forças majoritárias que comandam os três poderes, especificamente na relação entre os poderes Executivo e Legislativo. Tal instabilidade poderá influenciar a gestão da política macroeconômica no que diz respeito à condução da política monetária e cambial, no exercício da autonomia do Banco Central para definição da taxa de juros e no controle dos gastos públicos.

Em consequência do ambiente político inconstante e da condução das políticas macroeconômicas, espera-se para os próximos três anos a manutenção do crescimento do PIB na faixa de 0,3% a 2,0%, taxas de inflação com viés de alta e manutenção da taxa de juros. Essa situação tende a manter uma pressão para elevação dos custos industriais, contenção no crescimento da demanda, aumento dos conflitos entre concorrentes e instabilidades nas relações com trabalhadores.

Quadro 1: análise das variáveis políticas e econômicas.

Variáveis políticas e econômicas significativas	Futuro das variáveis	Oportunidade e ameaças
PIB	INSTÁVEL	INCERTEZA
CAMBIO (R\$/US\$)	INSTÁVEL	INCERTEZA
JUROS	ALTA	AMEAÇA
RISCO BRASIL	ESTÁVEL	INCERTEZA
POLÍTICA DE IMPOSTOS	ESTÁVEL	AMEAÇA
POLÍTICA SALARIAL	ELEVAÇÃO	AMEAÇA
INFLAÇÃO	ALTA	AMEAÇA
DESONERAÇÃO DA FOLHA	EM VIGOR	OPORTUNIDADE
ENERGIA ELÉTRICA	ALTA	AMEAÇA

Fonte: dados da empresa

Tendo em vista as variáveis acima citadas, a **RODOFORT** entende como necessária a implementação de ações que busquem novos canais de distribuição, minimizando a atual dependência comercial apenas de poucos grandes clientes. Além disso, estabelecerá medidas para o desenvolvimento de

alternativas de produtos e processos que busquem constantes reduções de custos, sem abrir mão da qualidade de seus produtos.

Consecutivamente, os fatores negativos supra indicados são comuns a todo o setor, a empresa considera como fator de oportunidade a possibilidade de uma ação das associações que representam o setor no sentido de demonstrar ao governo os impactos negativos da atual política cambial, de juros e tributária.

4.2.3 Análise do macro ambiente setor de atividade

Esta análise está baseada no estudo das principais forças competitivas que interferem elaboração da estratégia das empresas, conhecida em administração como forças de Porter. São elas: grau de facilidade de entrada de novos concorrentes, grau de facilidade de entrada de produtos substitutos, nível de interferência governamental no setor, nível de saturação da concorrência, poder de barganha dos clientes e poder de barganha dos fornecedores.

Grau de facilidade de novos concorrentes:

Há uma barreira natural para entrada de novos concorrentes no setor. A necessidade de altos investimentos iniciais em máquinas e equipamentos, aliada aos custos iniciais com a fabricação de moldes, ferramentais e custos de “*try out*”, que demandam, além de recursos financeiros, tempo, fazem com que haja pouca atratividade para entrada de novos concorrentes.

Grau de facilidade de entrada de produtos substitutos:

Tratando-se de implementos rodoviários, não se prospera a entrada de produtos substitutos no mercado, pois este tipo de equipamento se faz necessário para o transporte de mercadorias em âmbito nacional e externo. Este tipo de serviço abrange quase que a totalidade da logística terrestre entre Fornecedor e Cliente.

Nível de interferência governamental no setor:

Este setor sofre interferência direta do governo, pois o formato de financiamento para este produto requer recurso do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), que através do PACs (Proposta de Abertura de Crédito), se estabelece a linha de financiamento.

O panorama aponta para a manutenção de um alto grau de interferência governamental. Tal interferência se dá principalmente via tributária, com altas alíquotas e medidas protecionistas. Mas ainda, pode-se notar a interferência em políticas de crédito para aquisição de implementos rodoviários, incentivos fiscais para instalação de fábricas em determinadas regiões, financiamento direcionado por programas do BNDES e uma série de outras medidas.

Há que se ponderar ainda a interferência indireta que o governo exerce sobre a relação sindical-empresarial, que deverá continuar pressionando fortemente os custos de mão-de-obra do setor.

Nível de saturação da concorrência:

Nos últimos anos, o setor observou dificuldades crescentes em consequência da pressão de custos de matéria-prima, insumos e mão-de-obra e, de outro lado, exigências de maior produtividade por parte dos clientes. Neste formato, diversas empresas do setor estão em crise financeira.

Este fato pode indicar a saturação do setor e a necessidade de consolidação para aumentar ganhos de escala e ajustar as forças de barganha, tanto com fornecedores, quanto com clientes.

Poder de barganha dos clientes:

A relação entre o setor de implementos rodoviários com os clientes, é baseada principalmente na necessidade na comercialização do bem, com venda do produto, de acordo com a necessidade da adesão para a própria logística do adquirente.

No mercado, constantemente, há a necessidade da renovação das frotas, que substituem os implementos antigos por produtos mais modernos.

A produção de novos produtos se faz necessário, para a logística de transição entre cliente e fornecedor de diversos segmentos do âmbito nacional e externo.

Com incentivo ao financiamento do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), o governo tem interferência positiva na comercialização dos implementos rodoviários.

A conclusão dos argumentos apresentados é que existe um vínculo forte entre fornecedor e cliente. Este vínculo somente é quebrado em situações de perda de confiança na capacidade de entrega pelo fornecedor.

Poder de barganha dos fornecedores:

Visto este segmento, os principais fornecedores vendem materiais como: Alumínio, Aço, Eixo, Compensados, Pneus, entre outros. Estas empresas são de médio a grande porte, com alto poder de barganha, minimizando a falta destes materiais no mercado nacional.

Mas, como estes materiais podem ser adquiridos por mais de uma empresa, o poder de barganha não está concentrado em um único fornecedor, mantendo assim, concorrência para oferta de procura e demanda.

4.2.4 Análise do macro ambiente operacional

A análise deste item visa identificar como se desenvolve o relacionamento específico da **RODOFORT** com os principais agentes envolvidos no processo operacional da empresa, quais sejam: trabalhadores, fornecedores de bens e serviços, instituições financiadoras, clientes, acionistas e governo. Como um todo, a Macroeconomia influenciando no seguimento e setor da Recuperanda.

Trabalhadores:

O Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico e Eletrônico e Fibra Óptica - Intersindical é reconhecida no mercado estadual – São Paulo. O nível de benefícios incorporados aos seus sindicalizados, incluídos o piso salarial, abonos, PLR e política de Cargos e Salários são os mais elevados do país. Toda negociação envolvendo redução de salários, redução de quadro de colaboradores é fortemente contrariada e as negociações envolvendo os reajustes necessários num ambiente de Recuperação Judicial tendem a ser morosas e pouco eficazes.

Vale ressaltar, que a política do PLR e Cargos e Salários é realizada sem critérios atrelados a mérito, avaliações ou alcance de metas, o que os torna impraticáveis para a empresa. Item ao qual, pretende-se ser regularizado com critérios de avaliações, mérito e tempo de trabalho, conforme proposta da nova política empresarial.

Fornecedores de bens e serviços:

A **RODOFORT** depende de poucos fornecedores, detentores da totalidade do mercado das matérias primas principais utilizadas pela empresa. Com relação aos prestadores de serviços, em sua maioria, são altamente especializados, dada a alta tecnologia agregada ao processo produtivo da **RODOFORT**. Neste momento, há pouca chance de sucesso em negociar reduções de preços ou substituição de fornecimento. Assim, resta a obtenção de prazos maiores de pagamento ou negociação de parcerias.

Instituições financiadoras (bancos):

De modo geral, os bancos já cortaram as linhas de crédito concedidas à empresa. Também não há perspectivas de abertura de novas linhas de crédito. Assim, é notório que as opções mais viáveis são: a) alongamento da dívida e/ou b) reestruturação da dívida.

Clientes:

Este grupo é o mais delicado e importante no processo de recuperação da empresa. Os clientes da **RODOFORT** são empresas aos quais necessitam dos implementos rodoviários para sua atividade. O relacionamento entre cliente e fornecedor está baseado na confiança, e vários clientes já manifestaram que se sentiriam mais confortáveis em seguir o relacionamento comercial com a **RODOFORT** apenas no caso de reestruturação da dívida e capitalização da empresa.

Acionistas:

Os acionistas entendem que dispõem de poucos recursos financeiros para capitalização da empresa. Estão dispostos a manter os esforços para recuperação da empresa, mas reconhecem que a venda de parte dos ativos é, talvez, a alternativa mais eficaz para recuperação.

Governo:

O perfil de endividamento tributário da empresa requer um tratamento especial, somente possível de se conseguir numa interpretação legal que compreenda e aceite a condição de Recuperação Judicial.

Macroeconomia:

Em função da grave crise econômica que o país enfrenta, agravada pela crise de crédito, através da suspensão temporária das linhas de crédito do BNDES e financiamentos bancários subsidiados pelo governo.

A infraestrutura nacional perdeu projetos de investimentos privados por desconfiança na gestão do governo e o momento recessivo da economia nacional, assim como o próprio governo em descompasso com sua política econômica deixou suas contas deficitárias, obrigando-se a situação de corte nos gastos públicos, dentre eles investimento na área de infraestrutura para uma possível equalização das suas contas .

Entretanto, esse cenário atual acarretando diretamente o seguimento e área de atuação da recuperanda com perda de demanda, a exemplo a grave crise do setor sucroalcooleiro.

Em razão deste abalo no cenário do mercado de infraestrutura do qual a recuperanda é fornecedora direta ao transporte e escoamento da cana de açúcar e seus derivados, torna-se pouco atrativo a alienação de unidades de produção, como meio de recuperação, considerando que um potencial adquirente deve dispor de recursos imediatos, trazendo uma natural contradição com a crise de crédito experimentada no país.

4.2.5 Estratégia a ser adotada

Todos os relatos expostos até aqui robustecem a possibilidade de retomada econômica da empresa, caso a sua condição de diferenciação tecnológica for reconhecida e valorizada. Este é o principal mercado atual e futuro da **RODOFORT**.

Após avaliação das oportunidades e ameaças do mercado, bem como pontos fortes e fracos da **RODOFORT**, os gestores da empresa identificaram as atividades de maior importância, bem como os maiores investimentos realizados e suas estratégias vigentes.

Uma das regras básicas na reestruturação de empresas é um plano de redução de ativos, através de venda, troca ou dação em pagamento; necessários e, muitas vezes, o melhor caminho para a

recuperação. De qualquer modo, uma das chaves para o sucesso está em estabelecer para o plano de recuperação uma das duas abordagens:

(1) Reduzir o escopo de atuação e focar a atenção nos produtos ou serviços nos quais a empresa possua maior lucratividade. A empresa estaria, nesse caso, utilizando-se de uma estratégia baseada em suas competências essenciais e nas suas vantagens competitivas. Ao eliminar as atividades menos rentáveis ou as atividades periféricas (através de terceirização, por exemplo), a empresa concentra suas energias nos seus pontos fortes, melhorando a eficiência de suas operações.

(2) A empresa estabelece um plano de remodelagem de negócio, através da reconfiguração de seus recursos humanos, materiais e financeiros, que possibilitará uma maior performance em seu desempenho e processo interno.

Por outro lado, o laudo de avaliação econômico-financeira aponta para uma forte necessidade de reequilibrar o fluxo de caixa da empresa e repactuar o passivo junto a credores.

Deste modo, este Plano de Recuperação foi elaborado em busca do atendimento aos princípios acima e preservar ao máximo admissível o valor da empresa. Foram definidas duas frentes: (i) estratégia interna, para dar resposta às necessidades imediatas da empresa, atacando os pontos fracos e com foco no fluxo de caixa e (ii) estratégia externa, para dar resposta às expectativas dos agentes envolvidos e sustentabilidade de longo prazo na recuperação da **RODOFORT**.

Estratégia interna

Cabe observar que o foco de atuação da gestão nos últimos meses, durante o período de pré-recuperação, procurava uma nova definição estratégica de negócio com foco na recuperação da capacidade financeira da empresa.

Para dar efeito ao Plano de Recuperação da empresa, o intento estratégico da **RODOFORT** permanecerá focado na busca por custos baixos, orientada a ganhos crescente de produtividade e desenvolvimento de mercado. Quanto ao ambiente interno, a empresa buscará o aprimoramento das competências organizacionais e pessoais para incentivar a criatividade, inovação e sustentabilidade nos crescentes índices de resultados.

As estratégias internas a serem adotadas estão divididas em três grupos: i) Estratégias Administrativas e Financeiras; ii) Estratégias Comerciais; iii) Estratégias Industriais.

Na área administrativa foram definidas como principais diretrizes:

- Reorganizar e alongar as dívidas com bancos e fornecedores.
- Reduzir e controlar todos os gastos da organização.
- Realinhar metas para recomposição do capital circulante.
- Recuperar e monetizar os créditos dos impostos.
- Readequar o fluxo de caixa para atender às necessidades operacionais e do Plano de Recuperação Judicial.

As estratégias comerciais estarão orientadas para a ampliação da cobertura de mercado atual e aos possíveis novos mercados, bem como desenvolvimento de linhas de produtos. São elas:

- Melhorar o mix de vendas com novos Produtos / Clientes / Setores.
- Intensificar parcerias com clientes para garantir altos índices de fidelidade.
- Aperfeiçoar o atendimento técnico e suporte aos clientes.
- Intensificar o atendimento de pós-venda.
- Revisar a estrutura comercial a fim de obter maior eficiência no atendimento de clientes e redução de despesas.
- Estruturar as ações de marketing para apoio ao novo posicionamento de mercado e imagem institucional.

Em relação às estratégias industriais, estão fundamentalmente orientadas à necessidade de atualização do parque tecnológico da empresa, a qual somente possível após a recuperação do fluxo de investimentos. Entretanto, é possível destacar as seguintes ações:

- Aumentar os investimentos em manutenções preventivas e corretivas das máquinas em operação;
- Garantir prazos e qualidade dos produtos aos clientes.
- Intensificar a utilização das máquinas com maior índice de produtividade;

- Readequar o quadro de colaboradores para a atual necessidade;
- Intensificar programas de redução de custos e otimização de processos.

Estratégia externa

As diversas reuniões realizadas apontaram para uma empresa com duas atividades distintas: Segmento da Linha Leve e Linha Pesada. Entretanto, os investimentos determinados, as máquinas e equipamentos necessários, os processos produtivos, a qualificação da mão-de-obra e o emprego de capital de giro são distintos entre as ambas atividades.

Conforme esta constatação, a **RODOFORT** elaborou um plano, considerando a separação efetiva da empresa em duas unidades produtivas isoladas: (i) Linha Leve, (ii) Linha Pesada.

Habitualmente, de fato, essas atividades são exercidas pela área fabril da organização. Sendo assim, é possível isolar as duas atividades de forma física. A divisão acima possibilitará focar os esforços da **RODOFORT** na busca de empresas parceiras capitalizadas e dispostas a investir.

A estratégia externa irá buscar investidores adotando a seguinte abordagem, a qual será levada para apreciação e aprovação dos credores em Assembleia Geral, conforme prevê a lei 11.101/2005, (vide capítulo 5):

- Separação da **RODOFORT** em duas unidades produtivas isoladas (UPI), a saber: (1) Linha Pesada e (2) Linha Leve.

- Recomposição dos ativos da **RODOFORT** da seguinte forma:

Para UPI 1: Máquinas e equipamentos para produção da Linha Pesada.

Para UPI 2: Máquinas e equipamentos para produção da Linha Leve.

- Venda de UPI 1 para pagamento de credores e capitalização da UPI 2, que permanecerá sob controle acionário da **RODOFORT**.

- Venda das UPIs 1 e 2, mediante proposta economicamente razoável, a critério exclusivo da recuperanda .

- Como estratégia externa de recuperação, a **RODOFORT** também buscará terceiros interessados em investir em sua operação, ficando desde já autorizada sua reestruturação societária através dos meios previstos nos incisos II - cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações; III - alteração do controle societário; VI - aumento de capital social; e VII - trespasse ou arrendamento de estabelecimento, do art. 50 da Lei 11.101/05.

4.3 Etapa quantitativa – Viabilidade de Recuperação

O plano de recuperação será viabilizado com: (a) considerável redução dos custos fixos e variáveis, bem como pela redução substancial de despesas administrativas e (b) venda dos ativos (Unidades Produtivas Isoladas).

Vendas

A previsão da receita bruta, conforme abaixo, é resultado das expectativas atuais e das ações sobre vendas, consoantes com as estratégias e objetivos elencados no item 4.2.5.

A projeção parte de um faturamento de R\$ 90 milhões ao ano, em linha com o cenário econômico atual. Estima-se um crescimento de 3% ao ano, dentro das limitações impostas pela restrição financeira da empresa. Importante ressaltar que a capacidade produtiva anual da **RODOFORT** supera R\$ 120 milhões, sem necessidade de grandes investimentos adicionais, além dos previstos para manutenção da capacidade atual.

Custo dos produtos vendidos

As ações já iniciadas para redução de custos, quais sejam:

- Redução dos gastos com materiais auxiliares e de consumo
- Renegociação de Serviços de Beneficiamento e Terceirização

Despesas com Mão de Obra

Foram reduzidas em 50% comparativamente ao histórico até o pedido de Recuperação Judicial. A empresa reduziu o quadro de colaboradores de 430 para 216, a maior parte ligada às atividades administrativas e produtivas, conforme relação dos credores - Classe I.

Despesas Financeiras

De acordo com o novo formato empresarial, reduz de forma sensível a dependência dos bancos para operações de giro. Assim, estima-se, uma queda abrupta nestas despesas.

Estas despesas deverão continuar em queda durante os próximos anos, em virtude da revitalização da empresa.

Venda de Ativos

Foram considerados quatro cenários alternativos para apresentação aos credores:

- a) Cenário básico – alongamento do passivo sujeito e não sujeito à Recuperação Judicial
Pressupõe a continuidade dos dois negócios da empresa, linha leve e pesada.

Neste cenário, o pagamento dos credores será feito em até 10 anos, conforme detalhamento na proposta aos credores (vide item 5.1).

Ainda com relação ao cenário básico, foram adotadas as seguintes premissas:

- Para simplificação das projeções, considerou-se como nula a depreciação líquida dos ativos não alienáveis, admitindo que as reversões dos valores de depreciação para o caixa serão utilizadas para aperfeiçoamento de máquinas e equipamentos visando à manutenção do parque fabril em condições competitivas.
 - Provisionamento de recursos, que podem ser observados na linha “Caixa e bancos” no Ativo Circulante. Observa-se que ele é crescente e que poderá atingir cerca de R\$ 8 milhões no ano 10. Tais valores visam pagar as obrigações tributárias e sociais, conforme previstas no artigo 68 da Lei 11.101/2005 a ser regulamentado pelos órgãos competentes.
- b) Cenário básico com venda de ativos – Venda da UPI e pagamento acelerado dos passivos sujeitos e não sujeitos à Recuperação Judicial

Neste cenário, o pagamento dos credores será feito em conformidade com o cronograma de recebimentos dos recursos líquidos apurados pela venda dos ativos, com deságio sobre a dívida proporcional à apuração da venda, conforme proposta aos credores (vide item 5.2).

- Venda das UPIs 1 e 2, mediante proposta economicamente razoável, a critério exclusivo da recuperanda Arrendamento ou trespasse do estabelecimento mediante análise da viabilidade das propostas. Neste cenário o pagamento dos credores será feito em até 10 anos, conforme detalhamento na proposta aos credores obedecidas as regras e disposições do item 5.1. O arrendamento será realizado livre de quaisquer dívidas, obrigações, gravames e outros interesses que possam recair sobre os ativos, nos termos do art. 60 da Lei 11.101/2005, equiparando-se à hipótese de alienação de Unidades de Produção Isolada – UPI, conforme permissivo jurisprudencial. Em nenhuma hipótese o arrendante sucederá a **RODOFORT** em quaisquer de suas dívidas e obrigações, inclusive as tributárias e trabalhistas, com exceção daquelas claramente especificadas no instrumento contratual de venda.

Qualquer um dos cenários previstos nesta seção não poderão contemplar período de carência em seus pagamentos iniciais, caso tais períodos de carência possam influenciar no não atingimento dos pagamentos da classe I.

Demonstrações dos resultados (Valores em R\$ mil)	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13	ANO 14	ANO 15
RECEITA BRUTA	90.000.000	92.700.000	95.481.000	98.345.430	101.295.793	104.334.667	107.464.707	110.688.648	114.009.307	117.429.587	120.952.474	124.581.048	128.318.480	132.168.034	136.133.075
Vendas de Produtos Mercado Interno	88.653.905	91.313.522	94.052.927	96.874.515	99.780.751	102.774.173	105.857.398	109.033.120	112.304.114	115.673.237	119.143.434	122.717.737	126.399.270	130.191.248	134.096.985
Vendas de Produtos Mercado Externo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Revenda de Mercadorias	464.169	478.094	492.437	507.210	522.426	538.099	554.242	570.869	587.995	605.635	623.804	642.519	661.794	681.648	702.097
Serviços Prestados	46.129	47.513	48.938	50.406	51.919	53.476	55.080	56.733	58.435	60.188	61.993	63.853	65.769	67.742	69.774
Outras Receitas	835.798	860.871	886.698	913.298	940.697	968.918	997.986	1.027.926	1.058.763	1.090.526	1.123.242	1.156.939	1.191.647	1.227.397	1.264.219
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-17.413.876	-17.936.293	-18.474.382	-19.028.613	-19.599.471	-20.187.456	-20.793.079	-21.416.872	-22.059.378	-22.721.159	-23.402.794	-24.104.878	-24.828.024	-25.572.865	-26.340.051
Devoluções de Vendas	-3.463.876	-3.567.793	-3.674.827	-3.785.071	-3.898.623	-4.015.582	-4.136.050	-4.260.131	-4.387.935	-4.519.573	-4.655.160	-4.794.815	-4.938.660	-5.086.819	-5.239.424
Impostos Incidentes sobre Vendas	-13.950.000	-14.368.500	-14.799.555	-15.243.542	-15.700.848	-16.171.873	-16.657.030	-17.156.740	-17.671.443	-18.201.586	-18.747.633	-19.310.062	-19.889.364	-20.486.045	-21.100.627
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	72.586.124	74.763.707	77.006.618	79.316.817	81.696.322	84.147.211	86.671.627	89.271.776	91.949.930	94.708.428	97.549.680	100.476.171	103.490.456	106.595.170	109.793.025
CUSTOS DOS PRODUTOS E SERVIÇOS VENDIDOS	-58.500.000	-60.255.000	-62.062.650	-63.924.530	-65.842.265	-67.817.533	-69.852.059	-71.947.621	-74.106.050	-76.329.231	-78.619.108	-80.977.681	-83.407.012	-85.909.222	-88.486.499
LUCRO BRUTO	14.086.124	14.508.707	14.943.968	15.392.288	15.854.056	16.329.678	16.819.568	17.324.155	17.843.880	18.379.196	18.930.572	19.498.489	20.083.444	20.685.947	21.306.526
DESPESAS OPERACIONAIS	-9.619.712	-9.719.304	-10.205.553	-10.511.720	-10.827.071	-11.151.883	-11.486.440	-11.831.033	-12.185.964	-12.551.543	-12.928.089	-13.315.932	-13.715.410	-14.126.872	-14.550.678
Despesas Administrativas	-6.300.000	-6.300.000	-6.683.670	-6.884.180	-7.090.706	-7.303.427	-7.522.529	-7.748.205	-7.980.652	-8.220.071	-8.466.673	-8.720.673	-8.982.294	-9.251.762	-9.529.315
Despesas com Vendas	-3.319.712	-3.419.304	-3.521.883	-3.627.539	-3.736.366	-3.848.457	-3.963.910	-4.082.828	-4.205.312	-4.331.472	-4.461.416	-4.595.258	-4.733.116	-4.875.110	-5.021.363
DESPESAS FINANCEIRAS	-1.800.000	-1.854.000	-1.909.620	-1.966.909	-2.025.916	-2.086.693	-2.149.294	-2.213.773	-2.280.186	-2.348.592	-2.419.049	-2.491.621	-2.566.370	-2.643.361	-2.722.662
RECEITAS FINANCEIRAS	246.502	253.897	261.514	269.359	277.440	285.763	294.336	303.166	312.261	321.629	331.278	341.216	351.453	361.997	372.856
Receitas e Despesas Não Operacionais	-62.929	-64.817	-66.761	-68.764	-70.827	-72.952	-75.140	-77.394	-79.716	-82.108	-84.571	-87.108	-89.721	-92.413	-95.185
LUCRO LIQUIDO ANTES DA CSLL	2.849.984	3.124.484	3.023.548	3.114.255	3.207.683	3.303.913	3.403.030	3.505.121	3.610.275	3.718.583	3.830.141	3.945.045	4.063.396	4.185.298	4.310.857
Contribuição Social	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUCRO LIQUIDO ANTES DO IRPJ	2.849.984	3.124.484	3.023.548	3.114.255	3.207.683	3.303.913	3.403.030	3.505.121	3.610.275	3.718.583	3.830.141	3.945.045	4.063.396	4.185.298	4.310.857

5 Proposta aos Credores

Considerando que a **RODOFORT** enfrenta dificuldades econômicas e financeiras e, em especial, pela atual situação de insegurança econômica;

Considerando que, em resposta a suas dificuldades econômico-financeiras, a **RODOFORT** requereu pedido de recuperação judicial, nos termos da Lei 11.101/2005 e deve submeter um plano à homologação judicial;

Considerando que o plano cumpre os requisitos contidos no art. 53 da Lei 11.101/2005, uma vez que pormenoriza os meios de recuperação da empresa e implica na maximização da recuperação dos créditos em benefício dos credores sujeitos e não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial;

Considerando que, a **RODOFORT** por força da Recuperação Judicial, busca superar sua crise econômico-financeira e reestruturar seus negócios, com o objetivo de preservar a atividade empresarial e manter-se como fonte de geração de empregos, tributos e riqueza;

A **RODOFORT** submete este plano à aprovação da Assembleia Geral de Credores (AGC), caso venha a ser convocada nos termos do art. 56 da Lei 11.101/2005 e à homologação judicial, nos seguintes termos:

5.1 Não Alienação de Bens e/ou Unidades Produtivas Isoladas

Na hipótese de não alienação de ativos ou UPI (conforme projeção do cenário básico, definido no item 4.3.1), ou enquanto elas não ocorrerem, considerando também como hipótese incidência da disciplina de pagamentos prevista nesta seção a efetivação de arrendamento sobre quaisquer dos ativos da recuperanda, a **RODOFORT** propõe o pagamento em parcelas anuais, com primeira parcela (ANO 1) paga em até 12 meses após a data de homologação deste plano em juízo, dos valores constantes na tabela abaixo:

Pagamento dos passivos sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial*	Valores em mil R\$	ACUMULADO
ANO 1	3.364.325,42	10.739.463
ANO 2	975.727,39	9.763.736
ANO 3	975.727,39	8.788.008
ANO 4	975.727,39	7.812.281
ANO 5	975.727,39	6.836.554
ANO 6	1.190.516,66	5.646.037
ANO 7	1.190.516,66	4.455.520
ANO 8	1.190.516,66	3.265.004
ANO 9	1.583.392,35	1.681.611
ANO 10	1.681.611,27	-
* exceto tributos		

Os valores da tabela acima correspondem a:

No ANO 1, os valores serão destinados aos credores da classe I - trabalhistas, para pagamento integral de seus créditos, de acordo com os valores inscritos no Quadro Geral de Credores, conforme art. 18 da Lei 11.101/2005.

A partir do ANO 2, os valores anuais serão destinados indistintamente aos credores das classes II, III e IV e aos demais que aderirem a este plano, obedecendo-se ao seguinte critério:

Aplicação de deságio fixo de 75% sobre o valor inscrito no Quadro Geral de Credores e correção monetária mais juros equivalentes a TR (taxa referencial de juros do BACEN) + 1% a.a, aplicáveis sobre o saldo credor a partir da homologação da Recuperação Judicial.

As dívidas arroladas pelo valor constante do rol apresentado pelo Administrador Judicial serão integral e irrevogavelmente novadas, sendo ainda irreversível a novação em qualquer caso após a aprovação do plano perante a Assembleia de Credores. Ante a novação operada com a aprovação do Plano, o valor depositado nos autos do processo nº 1000654-79.2015.8.26.0604 deverão ser liberados para integrar o caixa das Recuperandas e compor o valor de pagamento dos créditos da Classe I;

5.2 Alienação de Bens e/ou Unidades Produtivas Isoladas

Alienação de Bens do Ativo Permanente. A **RODOFORT** poderá, a seu critério, alienar, vender, locar, arrendar, remover, onerar ou oferecer em garantia quaisquer bens do seu ativo permanente.

A **RODOFORT** poderá alienar suas Unidades Produtivas Isoladas, segundo definição do item 4.2.5, observado o disposto a seguir:

5.2.1 Procedimentos para alienação

As UPIs poderão ser alienada, por meio de venda direta ou de leilão judicial de seus ativos, subordinando o procedimento e a aceitação da oferta à decisão da RODOFORT. O preço mínimo ou lance deverá ser equivalente a no mínimo 70% (setenta por cento) do valor de mercado, ou percentual diverso proposto e aprovado em assembleia, constante de avaliação obtida de um avaliador independente (venda para liquidação imediata).

Alienação de UPI's, bem como a eventual proposta de arrendamento, deverá seguir o rito previsto nos artigos 141 e 142 da lei nº 11.101/2005, adaptando-se ao que for compatível com a realidade de cada modalidade, e observadas as disposições nos editais de venda ou arrendamento, além do oferecimento de garantias idôneas.

A alienação das UPIs poderá ainda ser feita por meio da transferência dos bens a uma terceira sociedade (pré-existente ou criada para este fim – DROP DOWN de ativos) e a subsequente transferência do seu controle societário ao adquirente.

Na hipótese de constituição de nova sociedade, buscando identificar e individualizar o objeto sob a alienação, as Recuperandas providenciarão processo organizacional do estabelecimento, alocando-o a um veículo societário especialmente criado para tal fim e que agregará todos os bens que compõe a UPI. Desta forma, facilitar-se-á a compreensão e operacionalização da alienação judicial. Neste caso, a aquisição da UPI se dará sobre 100% (cem por cento) das quotas da sociedade a ser constituída, não sendo admitida compra parcial;

As UPIs serão alienadas livre de quaisquer dívidas, obrigações, gravames e outros interesses que possam recair sobre seus ativos, nos termos do art. 60 da Lei 11.101/2005. Em nenhuma hipótese o adquirente sucederá a **RODOFORT** em quaisquer de suas dívidas e obrigações, inclusive as tributárias e trabalhistas, com exceção daquelas claramente especificadas no instrumento contratual de venda.

O preço poderá ser pago à vista, em parcelas; e/ou por meio da assunção de dívidas ou obrigações da **RODOFORT** (desde que tais dívidas estejam especificadas em instrumento contratual apropriado).

Caso algum ativo componente da UPI esteja gravado por alienação fiduciária ou garantia real, o adquirente poderá optar pelo pagamento e remissão do saldo devedor junto ao credor com a garantia específica ou excluir o bem da lista de ativos transferidos. Em ambos os casos, não haverá redução do preço da proposta ou das condições de pagamento.

Os créditos detidos em decorrência de financiamentos concedidos às Recuperandas ou garantidos pelas Recuperandas poderão ser utilizados como moeda de pagamento do preço de aquisição das UPIs, caso o credor ou investidor deseje utilizá-los, no todo ou em parte, desde que haja anuência das recuperandas.

Na hipótese de alienação por venda à vista ou em parcelas, os valores obtidos com a alienação serão utilizados para o pagamento dos credores na seguinte ordem e critérios:

- 1- Pagamento integral dos credores relacionados na Classe I, segundo art. 41 da Lei 11.101/2005.
- 2- Extraconcursais – pagamento integral das remunerações devidas ao administrador judicial e seus auxiliares, e créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho relativos a serviços prestados após o pedido de Recuperação Judicial, quantias fornecidas à empresa pelos credores após o pedido de Recuperação Judicial; despesas com arrecadação, administração, realização do ativo e distribuição do seu produto; obrigações resultantes de atos jurídicos válidos praticados durante a recuperação judicial; e outras;

- 3- Classes II, III e IV . Pagamento de acordo, forma, deságio e desconto segundo item 5.1, sobre o valor devido pelos credores, até o limite do valor segundo art. 41 da Lei 11.101/2005.

Os eventuais saldos devedores remanescentes após o pagamento dos credores pelos critérios deste item serão pagos em parcelas anuais, obedecendo-se aos valores tabelados no item 5.1 acima.

5.3 Procedimentos para Pagamento

Os valores considerados para o pagamento dos créditos sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial serão os constantes do Quadro Geral de Credores, conforme art. 18 da Lei 11.101/2005 e de suas modificações subsequentes decorrentes de acordo entre as partes ou de decisões judiciais. O saldo dos valores apresentados no Quadro Geral de Credores será corrigido com base no índice anual da TR (Taxa Referencial do BACEN) acrescido de juros de 1,00% ao ano, durante o cumprimento deste plano. Os pagamentos dos valores para os créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial obedecerão aos respectivos contratos vigentes ou poderão ser modificados em razão de acordo entre as partes, de adesão a este plano ou de decisões judiciais.

Os valores decorrentes de créditos trabalhistas devidos em razão de condenações judiciais devem ser depositados no juízo de origem na forma deste Plano. Os valores decorrentes do Fundo de Garantia de Tempo de Serviço (FGTS) devem ser depositados nas respectivas contas vinculadas nas condições deste plano. Os demais valores devidos aos credores da classe I serão pagos e comprovados pela recuperanda por meio de documentos hábeis e legais.

Os valores devidos pelos credores das classes I, II, III e IV poderão ser pagos diretamente pelo **proponente da UPI Linhas Pesadas, American Partners**, de acordo com as instruções a serem fornecidas pela recuperandas em conformidade com o estabelecido no plano de recuperação judicial e eventual saldo remanescente de cada parcela, deverão serem transferidos para as Recuperandas e revertidos para o pagamento de débitos trabalhistas e passivos extraconcursais. A comprovação deverá se dar por meio de documentos hábeis e legais. Considera-se pago e efetivamente quitado o pagamento que for realizado, por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo credor, valendo o documento de ordem de crédito (DOC) ou de transferência eletrônica disponível (TED),

independente da contraprova de recebimento na conta do credor. Os credores deverão fornecer por qualquer meio de comunicação, desde que passíveis de comprovação e rastreamento, diretamente ao proponente, seus dados bancários para fim de pagamento das parcelas.

Os pagamentos que não forem realizados em razão de os credores não terem informado suas contas bancárias não serão considerados como descumprimento deste plano. Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os credores não terem informado, com no mínimo 10 (dez) dias úteis de antecedência do vencimento, suas contas bancárias. Caso o credor não forneça os seus dados dentro do prazo dos pagamentos, os valores devidos a este credor não serão computados no rateio a ser efetuado pelo proponente.

5.4 Credores Fomentadores

Para os credores das Classes II, III e IV que contribuírem para a continuidade das atividades da RODOFORT, através do fornecimento de bens, serviços, créditos e outros, dentro das condições normais de prazos e preços adotados pelo mercado, desde que oportuno e necessário, conforme julgamento exclusivo da RODOFORT, será concedido tratamento diferenciado, conforme previsto no artigo 67 da Lei 11.101/2005 (os “Credores Fomentadores”), como segue:

- a) para os credores das Classes II e III que sejam fornecedores de produtos e serviços, será pago, a cada mês subsequente ao mês de fornecimento de produto e/ou serviço demandado pela RODOFORT, 5% (cinco por cento) a mais do valor do produto ou serviço fornecido no mês, a título de amortização, sem deságio e sem carência;
- b) para os bancos e demais instituições financeiras que oferecerem linha de crédito que auxiliem a RODOFORT na composição de seu capital de giro, será pago a cada mês subsequente ao do mês no qual tenha havido efetivo desembolso de recursos para a RODOFORT em fundos imediatamente disponíveis, 5% (cinco por cento) do valor médio da linha de crédito disponibilizada e efetivamente utilizada no mês, sem deságio e sem carência;

- c) por interesse do Credor Fomentador e/ou da RODOFORT, o Credor Fomentador poderá, a qualquer tempo, deixar esta modalidade e voltar à condição anterior de credor não fomentador, mediante aviso prévio escrito de 30 (trinta) dias;
- d) caso o Credor Fomentador retome a sua condição anterior de credor não fomentador, por iniciativa própria ou da RODOFORT, o seu saldo remanescente a amortizar terá o mesmo tratamento dos credores de sua mesma Classe.

5.5 Disposições Gerais da Proposta aos Credores

Caso a empresa realize a venda de outros ativos, que não os incluídos nas UPI, desde já pede autorização para que o valor da venda deles seja destinado à amortização dos credores da classe I na proporção de seus créditos à época. No caso de já haver quitação de todos os valores da classe I, o saldo deverá ser utilizado para pagamento dos credores da classe II, conseqüentemente para classe III e, em seguida, da classe IV na proporção de seus créditos à época. Fica permitida a disponibilização dos bens para penhor, arrendamento ou alienação em garantia, respeitadas, quanto à valoração dos bens, as premissas válidas para o mercado, mas será sempre dada preferência à venda.

Este Plano de Recuperação Judicial, uma vez homologado pelo Juízo da Recuperação Judicial, obrigará a recuperanda e seus credores sujeitos à Recuperação Judicial e aqueles que a ele aderirem, assim como os seus respectivos sucessores a qualquer título e acarretará a automática, irrevogável e irretroatável liberação e quitação de todos os garantidores, solidários e subsidiários, e seus sucessores e cessionários, por qualquer responsabilidade derivada de qualquer garantia fidejussória, inclusive por força de fiança e aval, que tenha sido prestada a credores para assegurar o pagamento de qualquer crédito. As garantias fidejussórias remanescentes serão liberadas mediante a quitação dos créditos nos termos deste plano. Em razão da novação aqui estabelecida, o valor depositado nos autos do processo nº 1000654-79.2015.8.26.0604 ficam liberados para integrar o caixa das Recuperandas e compor o valor de pagamento dos créditos da Classe I.

Após o pagamento integral dos créditos nos termos e formas estabelecidos neste plano, os respectivos valores serão considerados integralmente quitados e o respectivo credor dará a mais ampla, geral,

irrevogável e irretratável quitação, para nada mais reclamar a qualquer título, contra quem quer que seja, sendo inclusive obrigado a fornecer, se o caso, carta de anuência, nos casos de títulos protestados.

Os credores sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial e aqueles que a ele aderirem não mais poderão contra a **RODOFORT**, a partir da aprovação deste plano: (a) ajuizar ou prosseguir qualquer ação ou processo judicial de qualquer tipo relacionado a qualquer crédito; (b) executar qualquer sentença judicial, decisão judicial ou sentença arbitral relacionada a qualquer crédito; (c) penhorar quaisquer bens da empresa para satisfazer seus créditos; (d) criar, aperfeiçoar ou executar qualquer garantia real sobre bens e direitos da empresa para assegurar o pagamento de seus créditos; (e) reclamar qualquer direito de compensação contra qualquer crédito devido à empresa com seus créditos; e (f) buscar a satisfação de seus créditos por quaisquer outros meios. Todas as execuções judiciais em curso contra a **RODOFORT**, relativas aos créditos serão extintas, e as penhoras e constrições existentes serão, em consequência, liberadas. Os credores também concordam com a imediata suspensão da publicidade dos protestos, enquanto a recuperação estiver sendo cumprida.

O Plano poderá ser alterado a qualquer tempo após sua homologação judicial por iniciativa da Recuperanda mediante convocação da ACG (Assembleia Geral de Credores). Aprovadas as alterações, observado o 'quórum' disposto no artigo 45 da Lei 11.101/05, obrigarão a todos os credores.

Caso algum ativo envolvido na proposta de aquisição de UPI esteja gravado ou onerado sob alienação fiduciária ou garantia real, o adquirente poderá optar pelo pagamento do saldo da dívida dos ativos, coletiva ou individualmente considerados, quitando a garantia específica e/ou desistir da conformação do bem como parte da UPI, mantendo a proposta hígida quanto aos demais elementos, inclusive quanto ao preço e condições de pagamento.

Na hipótese de arrendamento da UPI linha Leve, mediante proposta economicamente razoável, a critério exclusivo da Recuperanda, o valor será utilizado para integrar o seu fluxo de caixa, para atingimento de cumprimento de dívidas e obrigações. O arrendamento será realizado livre de quaisquer dívidas, obrigações, gravames ou outros interesses que possam recair sobre os ativos, nos termos do artigo 60 da Lei 11.101/2001. Em nenhuma hipótese o arrendante sucederá a RODOFORT em quaisquer de suas dívidas e obrigações, inclusive as tributárias e trabalhistas, com exceção daquelas claramente especificadas no instrumento contratual de venda.

Além dos casos previstos em lei, em caso de descumprimento do plano, por qualquer motivo, como brusca alteração das condições de mercado, o devedor, o administrador judicial, e os próprios credores, poderão requerer a convocação urgente de uma nova AGC mesmo após o encerramento do processo de Recuperação Judicial, para fins de deliberar pela falência da empresa, que poderá ocorrer de maneira racional e que proteja ao máximo os seus ativos, bem como debater e aprovar alteração do plano, se esta for a vontade das partes, que possa vir a evitar uma quebra indesejada. Este plano é feito nos termos da lei e obrigará todos os credores concursais, inclusive os dissidentes, e aqueles que aderirem ao plano, como já prevê a Lei 11.101/05, mesmo após o decurso dos dois anos para encerramento da recuperação judicial.

A **RODOFORT** se compromete a realizar todos os atos e firmar todos os contratos e outros documentos que, na forma e na substância, sejam necessários ou adequados para cumprir os termos deste plano.

Permanecerão válidas todas as disposições e deliberações aprovadas na AGC que não tenham sido modificadas neste plano original.

6 Novos critérios – Departamento Pessoal

6.1 Cargos e Salários

Atualmente, a regra de Cargos e Salário da **RODOFORT** contempla critérios anteriormente acordados entre empresa e Sindicato, a saber:

Aumento progressivo e automático a cada seis meses da faixa salarial dentro do mesmo cargo

Com intuito de aperfeiçoamento do Cargos e Salários e com objetivo de criar metodologia para adoção de critérios que permitam aos colaboradores crescimento dentro da organização mediante mérito, a **RODOFORT** propõe estabelecer a viabilidade a seguir.

Objetivo: Normatização da Política de Cargos e Salários

- i) Criação de níveis e *steps*, como alternativa de crescimento gradativo aos colaboradores;
- ii) Existência de até 03 níveis por cargo (Exemplo: Operador de Máquina I, II e III);
- iii) Existência de até 09 *steps* por cargo (Exemplo: Cada nível possui 3 *steps*, totalizando 09).
- iv) Tempo mínimo de permanência: Cada *step* possui um tempo mínimo de permanência de 24 meses.
- v) Elegibilidade: a) tempo mínimo exigido em cada nível e *step*; b) existência da efetiva vaga; c) avaliação realizada pela chefia, gerência e aprovado pela Diretoria imediata.
- vi) Haverá a evolução do funcionário, se for atingido no mínimo 75% de eficiência nestes quesitos.

6.2 PLR – Participação de Lucros e Resultados

Atualmente, os critérios para o pagamento da participação de lucros e resultados aos colaboradores da **RODOFORT** são tratados coletivamente pelo Sindicato da categoria. Nos anos anteriores, as negociações junto ao Sindicato estabeleceram um valor fixo, pago em duas vezes.

A Rodofort propõe a seguinte metodologia, como alternativa, para estabelecer um critério de apuração de pagamentos do PLR.

- i) *Start* ou objetivo: Estabelecer o emplacamento dos implementos rodoviários produzidos pela RODOFORT de acordo com o número de funcionários. A cada 2 (dois) funcionários deverá ocorrer o emplacamento de 1 (um) equipamento por mês.
- ii) Para a próxima medição do PLR, haverá o critério dos emplacements realizados com a quantidade de funcionários por mês, no período de cada ano, iniciando em 2015.
- iii) Caso seja atingido o objetivo, os funcionários terão direito ao PLR, desde que sejam atingidas as metas individuais e coletivas.
- iv) O valor do PLR será de até um salário nominal.
- v) Como critério de avaliação da proporção ao pagamento do PLR, haverá duas metas de forma individual e coletiva.

Metas:

Meta individual: Equivale a 40% do salário nominal

1) Absenteísmo:

- a. Até 01 (uma) falta injustificada, equivale ao atingimento de 100% da meta individual;
- b. Até 02 (duas) faltas injustificadas, equivale a 80%;
- c. Até 03 (três) faltas injustificadas, equivale a 60%;
- d. Até 04 (quatro) faltas injustificadas, equivale a 40%;
- e. Acima de 04 (quatro) faltas injustificadas, equivale a 0%;

Meta coletiva: Equivale a 60% do salário nominal

2) Pontualidade na liberação do produto:

- a. Acima de 90% equivale ao atingimento de 100% da meta coletiva;
- b. De 80% a 89% equivale a 80%;
- c. De 70% a 79% equivale a 50%;

d. Abaixo de 70% equivale a 0%

Ou seja, haverá o pagamento do PLR, se houver cumulativamente a concretização do *start* e o atingimento das metas individual e coletiva.

Como regra geral, os pagamentos do PLR do ano vigente serão pagos nos meses de março e setembro do ano subsequente.

7 Considerações finais

A Siegen Ltda, contratada para elaborar o Plano de Recuperação e dar seu parecer sobre a viabilidade econômico-financeira da **RODOFORT**, acredita que as informações constantes neste Plano de Recuperação evidenciem que a empresa é viável economicamente, desde que sejam justificadas as alterações recomendadas.


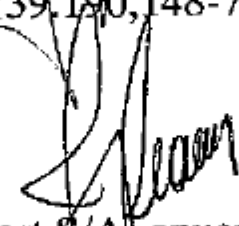
Baseada nas ações tomadas descritas e nas estratégias sugeridas para a reestruturação apontadas, a **RODOFORT** será capaz de trabalhar como uma empresa viável e lucrativa.

A Siegen Ltda, acredita que todos os credores terão maiores benefícios com a implementação deste plano de recuperação, uma vez que a proposta aqui analisada não agrega nenhum risco adicional aos credores. Observe que nenhum credor foi convidado a participar de um plano de capitalização da empresa e não foi forçado a continuar estabelecendo relações comerciais com a **RODOFORT**.

Após o cumprimento dos art. 61 e 63 da Lei 11.101/2005, a suplicante compromete-se a honrar com os demais pagamentos no prazo e na forma de seu plano devidamente homologado.

É o relatório.

Sumaré, 09 de março de 2017.


Iszael Pires de Caldas
CPF: 139.190.148-71

Rodofort S/A anuente
CNPJ: 07.393.662/0001-18