

*Plano de
Recuperação Judicial*

MODIFICATIVO AO ORIGINAL

**AFASA
MOTORA**

AFASA CONSTRUÇÕES E COMÉRCIO LTDA

CNPJ/MF nº 59.531.889/0001-86

MOTORA LOCAÇÃO E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA

CNPJ/MF nº 01.070.690/0001-18

2340
4

Plano de Recuperação Judicial consoante a LEI nº 11.101/2005 em atendimento ao seu artigo 53, para apresentação nos autos do Processo nº. 3004569-22.2012.8.26.0309, em trâmite na 1ª Vara Judicial Cível de Jundiaí - SP elaborado por **EFALL Apoio - Serviços de Apoio Administrativo LTDA**

SUMÁRIO

1. Considerações Iniciais.....	4
2. Histórico e Apresentação do Grupo.....	5
2.1 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	26
2.1.1 MISSÃO.....	26
2.1.2 VISÃO.....	26
2.1.3 VALORES	26
2.1.4 INFORMAÇÕES SOBRE A ESTRUTURA	26
2.1.5 RELEVÂNCIA SOCIOECONÔMICA.....	31
2.1.6 SERVIÇOS PRESTADOS	31
3. Organização do Plano de Recuperação Judicial.....	32
3.1 MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	32
3.2 QUADRO DE CREDORES CONSOLIDADO DO GRUPO	35
3.3 PLANO DE REESTRUTURAÇÃO OPERACIONAL.....	35
3.3.1 ÁREA COMERCIAL	36
3.3.2 ÁREA ADMINISTRATIVA.....	36
3.3.3 ÁREA FINANCEIRA	37
3.3.4 ÁREA OPERACIONAL	37
3.4 CENÁRIO ECONÔMICO E MERCADOLÓGICO.....	39
3.4.1 MERCADO SETORIAL – PREMISSAS E DESEMPENHO RETROATIVO.....	39
3.4.1.1 Premissas Históricas.....	39
3.4.1.2 Perspectivas Futuras - Transportes.....	43
3.4.2 PERSPECTIVAS ECONÔMICAS – BRASIL E O MUNDO	46
3.4.2.1 Trajetória Recente Local	46
3.4.2.2 Contexto Internacional.....	48
3.5 ANÁLISE DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO.....	51
3.5.1 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE).....	51
3.5.1.1 Dados.....	52
3.5.1.2 Análise.....	52
3.6 PROJEÇÕES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO	53
3.6.1 PROJEÇÃO DAS RECEITAS	54
3.6.1.1 Premissas.....	54
3.6.1.2 Projeção do Grupo.....	56
3.6.1.3 Análise.....	56
3.6.2 PROJEÇÃO DE RESULTADOS	57
3.6.2.1 Premissas.....	57
3.6.2.2 Projeção	59
3.6.2.3 Análise.....	60
3.7 PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDORES DA RECUPERAÇÃO	61
3.7.1 PAGAMENTO DA CLASSE I – TRABALHISTAS.....	61
3.7.2 PAGAMENTO DAS CLASSES II E III – GARANTIA REAL E QUIROGRAFÁRIOS	62
3.8 RESUMO DAS LIQUIDAÇÕES DE CREDORES	64
3.9 ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA	66
3.10 BAIXA DOS PROTESTOS	67
3.11 ANÁLISE DE VIABILIDADE DA PROPOSTA DE PAGAMENTO	69
4. Movimentação do ativo.....	70
5. Considerações Finais.....	72
6. Nota de Esclarecimento.....	74
7. Conclusão	75
8. Laudo de Avaliação de Bens Imobilizados.....	77

1. Considerações Iniciais

Este documento trata-se de um modificativo ao plano de recuperação judicial originalmente protocolado no foro de São Roque-SP, e seu teor passa a substituir integralmente todas as cláusulas do plano original e da mesma forma que o plano de recuperação judicial original, foi elaborado com o propósito de abranger e estabelecer os principais termos do Plano de Recuperação Judicial, proposto sob a égide da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (*Lei nº. 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005 - "Lei de Recuperação de Empresas"*), das empresas **AFASA CONSTRUÇÕES E COMÉRCIO LTDA em Recuperação Judicial.** e **MOTORA LOCAÇÃO E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA em Recuperação Judicial,** que convenientemente adotaremos relacionar com o termo **GRUPO** para fazer referência as duas empresas.

O **GRUPO** possui administração central exercida pelos sócios, tem sede na Rua Cândido Mojola, nº 381, sala 2, Jundiaí /SP, requereu em 22 de Junho de 2011 o benefício legal da Recuperação Judicial, com fulcro nos artigos 47 e seguintes da Lei 11.101/05, tendo seu processo original sido julgado nulo e novamente sido distribuído, agora na 1ª Vara Judicial Cível de Jundiaí/SP, sob nº 3004569-22.2012.8.26.0309, e o deferimento do processamento da recuperação judicial em litisconsórcio ocorreu em 31 de janeiro de 2013 pelo Exmº Sr. Dr. Luiz Antonio e Campos Junior, com a disponibilização de tal decisão no Diário da Justiça do *Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* no dia 08 de Fevereiro de 2013.

Para a elaboração do Plano de Recuperação, objeto deste documento, foi contratada a empresa **EFALL Apoio Serviços de Apoio Administrativo LTDA,** localizada na Rua Minas Gerais, 26 - sala. 13 - CEP 13334 240 - Indaiatuba - SP.

O plano ora apresentado propõe condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e vincendas, contraídas até a data do Pedido de Recuperação Judicial por parte do **GRUPO** e demonstra a viabilidade econômico-financeira das empresas, bem como a proposta de pagamento aos Credores e a geração dos recursos financeiros para a viabilidade cotidiana da empresa, consoante os artigos 50, 53 e 54 da Lei 11.101/2005.

2. Histórico e Apresentação do Grupo

Fase 1: 1988 a 2003 – O Empreendedorismo

A **AFASA CONSTRUÇÕES E COMÉRCIO LTDA**, fundada em setembro de 1988 pelo Sr. Amin F. Safatle, iniciou suas atividades na área de engenharia de infraestrutura e fabricação de pré-moldados, atuando originalmente no estado de Goiás.

Com sua visão empreendedora, vislumbrou na engenharia de infraestrutura uma excelente oportunidade para um novo negócio em um novo mercado que se instalava em São Paulo, o da concessão de rodovias à iniciativa privada, que certamente geraria uma variada gama de obras na recuperação das condições nas rodovias já construídas, bem como de uma ampliação da malha rodoviária já prevista nos primeiros contratos que então eram firmados.

Mais foi mesmo a partir de 1998 que a **AFASA** passou a desenvolver uma importante parceria com algumas das mais importantes concessionárias privadas de rodovias de São Paulo, passando a se especializar em conservação rodoviária de rotina, selagem de trincas em pavimentos e pequenas obras de manutenção e infraestrutura.

Assim, dez anos depois de sua fundação, iniciou de fato sua atuação no mercado de conservação rodoviária de rotina, para a Concessionária Autoban, quando os serviços eram prestados com ativos locados a custos muito baixos e demandavam

uma estrutura fixa bastante reduzida, dada a inexistência de diversas formalidades legais e contratuais que hoje se tornaram padrão de mercado.

Este cenário proporcionava uma rentabilidade excelente à empresa naquela época, aliada a um risco reduzido mesmo sem aporte relevante de capital por parte dos sócios.

Os contratos tinham duração de um ano e eram renovados automaticamente com a aplicação de índices de reajustamentos compatíveis com a realidade do mercado, sem que fossem feitas novas cotações de mercado.

Em 2001, no terceiro ano de contrato, Sr. Amin optou por começar a substituir alguns dos ativos locados, como caminhões e retroescavadeiras, por ativos próprios, pois os custos de locação já não pareciam mais tão vantajosos em comparação às linhas subsidiadas do FINAME. Além disso, seria possível utilizar estes equipamentos, desde que próprios, nos horários de folga para serviços acessórios, aumentando assim a receita e lucratividade da empresa.

Ainda, era possível também configurar os equipamentos com acessórios que dispensariam a locação de transporte para os funcionários, como cabines suplementares para passageiros que são implantadas nos caminhões e tornaram-se padrão de mercado e permitem que se elimine os veículos como por exemplo, as Kombis.

Foi quando foram adquiridos os primeiros quatro caminhões próprios, além de uma retroescavadeira, todos novos e que foram alocados imediatamente ao contrato.

As empresas da época, que atuavam no mercado de conservação rodoviária sempre trabalharam com veículos e equipamentos antigos e que não eram suficientemente

2375
b

efall

confiáveis para serem alocados em obras que requeriam ativos mais novos e confiáveis.

O impacto causado então pela **AFASA** quando foi a pioneira a implantar frota nova foi notável e o fato se difundiu pelo mercado. A **AFASA** começava a se tornar conhecida como referência à qualidade.

Em 2003 houve uma mudança na política de contratações na Autoban, na época a única cliente. A Concessionária optou por abandonar as renovações contratuais automáticas e foi ao mercado para licitar todos os contratos de conservação, incluindo o da **AFASA**.

Sob grande apreensão e sem alternativas, a **AFASA** optou por ser agressiva na concorrência, pois o mercado sinalizava mudanças e o risco de perda de sua carteira de contratos era alto, alternativa esta que restaria à empresa as dívidas dos equipamentos e os passivos trabalhistas, os quais seriam inviáveis já que naquela época se completava o quinto ano de operação.

Foi quando a **AFASA** propôs uma redução nos custos praticados no contrato anterior, garantindo a utilização apenas de veículos e máquinas zero quilômetro, mas condicionando estes benefícios a uma contratação por período não inferior a três anos.

A proposta foi contemplada e o cliente optou inclusive por expandir os trechos de atuação da empresa, o que resultou na triplicação do tamanho da carteira de contratos da **AFASA**. Foi preciso adquirir imediatamente mais nove caminhões e duas retroescavadeiras, além de contratar um número significativo de funcionários, que passaram a quase 200.

A estrutura fixa da empresa continuava reduzida e o contrato como um todo tinha rentabilidade razoável, mas sólida.

Fase 2: 2004 a 2005 – Crescimento e Primeiros Sustos

O ano de 2003 caminhava para seu final quando as acionistas das concessionárias Autoban, Nova Dutra, Ponte Rio - Niterói, Via Lagos (RJ) e Rodonorte (PR), criaram uma Holding controladora chamada Grupo CCR, com o objetivo de arrecadar recursos de investidores, adquirir novos ativos, otimizar sua estrutura fixa e ter ganhos de escala em contratações de obras e serviços para as suas concessionárias. Junto à CCR surgiram as empresas de contratações de serviços de engenharia – a Engellog, e de suprimentos, tecnologia e serviços jurídicos - a Actua.

A Engellog passou então a contratar todas as obras e serviços de projeto e engenharia para as cinco concessionárias então integrantes do Grupo CCR.

Em março de 2004 fomos então surpreendidos com a notícia que o contrato de três anos (condição fundamental para o sucesso deste contrato) seria rescindido e que uma nova concorrência para estes contratos seria realizada por uma consultoria externa, de modo a conseguir reduções de custos e mais vantagens ao seu cliente.

A consultoria escalou mais de 300 empresas em todo Brasil e preparou um longo processo de concorrência que contou com diversas etapas de negociação, tendo como objetivo a redução dos preços praticados no mercado.

Para a **AFASA**, o único contrato vigente era o firmado no ano anterior, então desempenhado com margem sacrificada e ainda pesava o investimento realizado na aquisição de uma dezena de caminhões e máquinas "zero quilômetro", além da contratação de quase 100 funcionários. O risco de ter que fechar as portas por uma rescisão antecipada de contrato era iminente.

Ao final do processo optou-se pela continuidade do relacionamento, levando a empresa a ceder às pressões do cliente por reduções de preços que elevou consideravelmente o risco do contrato.

2378
b

efall

Foi assinado então um novo contrato por mais três anos, dado que a alternativa seria a de "fechar as portas". O novo contrato ainda ampliou o escopo da **AFASA** na conservação do sistema de rodovias, o que demandou novas aquisições de ativos financiados, pois o contrato também exigia veículos e máquinas novos e a locação deste tipo de bem pelos valores disponíveis seria financeiramente inviável.

A demanda da empresa por capital de giro começou a aumentar ao mesmo tempo em que o contrato chamava a atenção de bancos, que ofereceram para a **AFASA** uma variedade de linhas de crédito tendo os recebíveis como garantia. A vantagem para a empresa foi de que o volume de crédito era grande e as taxas eram melhores que as contas garantidas, cheques especiais e outras linhas com os quais se trabalhava até aquele momento.

Neste período a empresa já desempenhava alguns serviços especializados de alta rentabilidade, mas de baixo volume. A esperança era que se viabilizasse algum aumento no volume destes serviços, desde tratamento de trincas a juntas em pavimentos, para gerar volume de caixa suficiente para equilibrar a conta final, o que foi possível por um bom período.

No início de 2005, o Grupo CCR adquiriu a concessionária Via Oeste e integrou-a ao seu conjunto de ativos. Como não haveria uma grande concorrência para os serviços de conservação nos moldes da anterior, a **AFASA** decidiu investir em sua participação neste novo contrato.

Por razões regionais, pela baixa atenção atraída ao mercado na época e pelo alto volume de investimento necessário (o que afastou muitos proponentes), a **AFASA** ganhou a concorrência por um valor muito mais viável que os praticados em outros clientes do grupo, que inclusive já sofriam com o abandono e falência de alguns prestadores devido às inviáveis condições de contratação impostas no ano anterior.

2378

efall

Foi feito então um grande investimento para adquirir mais de 20 caminhões e máquinas e contratados mais 150 funcionários para o novo contrato.

A empresa quase dobrou de faturamento, triplicou a sua frota e aumentou o seu efetivo em 70%. Mas do que isso, a empresa passou a ter potencial de obras e serviços em outra região, que abrangia São Roque e Sorocaba, multiplicou a sua visibilidade no mercado e passou a ter estrutura que a levou a atuar em obras de recuperação de pavimentos rígidos.

Fase 3: 2006 a 2007 - a Visibilidade junto ao Mercado

Com o início do contrato com a Via Oeste, a **AFASA** conquistou grande visibilidade e rentabilidade, o que a levou a equilibrar as suas contas apesar dos contratos "ruins" que ainda carregava. Mas ainda pesava a grande quantidade de ativos adquiridos através de financiamentos entre 2002 e 2005.

A solução foi recorrer a operações de capital de giro, colocando os recebíveis dos demais contratos e a alienação dos bens que iam ficando disponíveis, como garantia ao pagamento. A expectativa é que à medida que os "FINAMES" fossem sendo quitados, os compromissos com despesas de financiamento fossem diminuindo até se encaixarem no caixa da empresa. Ainda, esperava-se que o contrato deficitário com a Autoban fosse finalizado normalmente em 2007.

Entre 2005 e 2006 a **AFASA** iniciou a sua atividade na recuperação de pavimentos de concreto na Autoban e Via Oeste. Neste momento foi criada a **MOTORA**, cuja função era a de racionalizar a aquisição e uso de equipamentos necessários às obras realizadas. Como o serviço era especializado e a **AFASA** não possuía *know how*, buscou no mercado, bons profissionais com experiência no assunto e montou uma equipe que se tornou referência, a princípio no Grupo CCR, depois em todo o restante do mercado.

Os serviços eram interessantes por que possibilitava desempenhá-lo utilizando a ociosidade dos próprios equipamentos, o que garantiu grande competitividade e rentabilidade.

No mesmo período, o **GRUPO** conquistou clientes de conservação rodoviária como Rodovia das Colinas e Ecovias, fortalecendo assim sua carteira de contratos na medida em que ia reduzindo a participação das empresas do Grupo CCR em sua receita.

No final do primeiro semestre de 2007, iniciaram as tratativas para negociar a renovação do contrato de conservação com a Autoban, que acumulou prejuízos em grande volume desde sua assinatura, em 2004.

Buscou-se um reajuste vigoroso, mas conseguiu-se apenas o suficiente para amenizar os prejuízos constantes, levando a margem de lucro a praticamente zero, ainda que provendo pequena margem de contribuição à estrutura fixa da empresa. Novamente, a alternativa seria a rescisão de mais de 200 funcionários, alguns com 9 anos de empresa e a desmobilização de dezenas de ativos ainda financiados.

Fase 4: 2008 - A Primeira Crise

No ano de 2008, com o **GRUPO** tendo porte de empresa média, não havia mais espaço para crescimento no setor de conservação rodoviária, setor de atuação na Autoban, Nova Dutra (assinado junto ao da Autoban em 2007), Via Oeste, Rodovia das Colinas, Ecovias e Nascentes das Gerais (MG-050).

Este impeditivo se dava inicialmente porque o efetivo da empresa estava próximo de 700 funcionários e porque a mão de obra que se conseguia a partir deste período já se mostrava de qualidade inferior e de difícil recrutamento. Mão de obra ruim e descomprometida traz duas consequências graves: ações trabalhistas e acidentes de trabalho.

Já com algum *know how* e uma frota de caminhões e equipamentos que crescia e se tornava mais completa a cada ano, o **GRUPO** iniciou a sua busca por contratos de obras pesadas de infraestrutura. A primeira obra de recapeamento foi contratada pelo Rodoanel Oeste, concessão recém conquistada pelo Grupo CCR. O **GRUPO** possuía uma carteira de obras de pavimentação modesta contratadas por prefeituras e empresas particulares, mas já possuía os equipamentos e mão de obra necessários para executar este tipo de serviço.

Neste período o **GRUPO** performava um contrato de grande porte cujo objeto era a recuperação do pavimento em concreto das marginais pedagiadas da Rodovia Castello Branco, pela Via Oeste.

A recuperação plena deste pavimento foi executada em 5 etapas e o **GRUPO** já participava da quarta delas, após participação em todas as etapas anteriores, sempre vencendo as concorrências e prestando um serviço de qualidade acima da média, principalmente nas questões de segurança e meio-ambiente.

Na sequência foi firmado contrato para executar a recuperação completa de um posto de pesagem na Rodovia Nova Dutra, que abrangia uma pesada parte de infraestrutura e acabamento impecável do pavimento de concreto da pista de pesagem.

Ali, um projeto equivocadamente fez com que o **GRUPO** sofresse um prejuízo considerável. Era o primeiro projeto com aquele tipo de especificação contratado pela Engelog, o que não evitou que o **GRUPO**, que assumiu a obra de boa fé, fosse obrigado a arcar quase que exclusivamente com o prejuízo gerado pela ineficiência do projeto.

A pista de pesagem exigia um nivelamento cujas cotas de cada ponto não diferisse mais que 0,5 mm (meio milímetro) dos pontos vizinhos a 1 metro de distância, do

contrário, a pesagem seria sacrificada e a balança não seria aprovada pelo INMETRO.

De forma conflitante, o projeto determinava que fossem feitos caimentos - transversal e longitudinal - da pista por questões de drenagem de água, o que automaticamente por si só já inviabiliza a regra do nivelamento. Ao **GRUPO** foi atribuído todo o ônus desta falha, o que levou a consumir quase 90 dias de testes e repetição de alguns dos serviços executados sob pena de multa e outras penalidades.

Quando percebeu que o projeto era impossível de ser atendido, a contratante solicitou a avaliação do INMETRO, que aprovou os serviços realizados imediatamente. Meses depois, com uma solicitação de ressarcimento redigida por especialista na área, o cliente concordou em arcar apenas com pequena parte dos prejuízos, cabendo ao **GRUPO** arcar com o restante.

Como esta fora a maior obra realizada pelo **GRUPO** até então, o volume do prejuízo foi significativo, atingindo quase 1 milhão de reais, ou quase 17% de toda a margem de contribuição da empresa.

Fase 5: 2009 - Recuperação do Susto, Novo Crescimento e Compensação do Prejuízo

O ano de 2009 se iniciou bastante aquecido para o **GRUPO**. O resultado dos contratos de conservação começavam a mostrar vigorosos, mesmo com a obrigação de carregar nas costas alguns contratos deficitários, fruto de contratos melhores do ponto de vista de rentabilidade e da pulverização em um número maior de clientes, além de investimentos em gestão e qualificação de equipe realizados pelo **GRUPO**. As desvantagens eram o prazo de apenas 1 ano, reduzido para suportar os investimentos necessários, e os volumes contratados, também inferiores ao que se estava habituado no Grupo CCR.

Com a percepção de que havia um nicho interessante em clientes menores, o **GRUPO** desenvolveu um modelo de conservação de pavimentos que passou a agradar ao mercado.

Foi firmado contrato com a Ecopistas (Rodovia Ayrton Senna), com a Rota das Bandeiras (Rodovia Dom Pedro I) e com Rodoanel Oeste (CCR), seguindo o modelo da Via Oeste que ainda se mostrava vantajoso. Este foi o ano que mais frutos rendeu ao **GRUPO** no mercado de conservação rodoviária.

Analisando apenas este mercado, foram gerados quase R\$ 4 milhões de caixa para a empresa, ou 15% da receita atendendo a nove clientes entre São Paulo e Minas Gerais.

Por outro lado o resultado das obras no início do ano foi catastrófico, com custos ainda referentes ao posto de pesagem da Nova Dutra invadindo o ano e drenando mais de meio milhão de reais do caixa da empresa apenas em janeiro e fevereiro.

Mais tarde seria constatado que todo o resultado positivo das melhores obras performadas em 2009 com muito esforço, não seria suficiente para cobrir este rombo. Mas a empresa tinha que continuar as suas atividades e aproveitar a estrutura instalada.

Foi iniciada a continuação da obra de recuperação dos pavimentos das marginais da Rodovia Castello Branco, que fora originalmente contratada para outra empresa que acabou entrando em dificuldades na época e não teve condições de continuar. A obra foi difícil e cheia de riscos, mas foi possível concluir o contrato no final do ano com resultado financeiro positivo.

No segundo semestre de 2009, o **GRUPO** passou a atender dois novos clientes de grande importância: os Grupos Odebrecht e CR Almeida, ambos em obras de recapeamento asfáltico nas rodovias Dom Pedro I e Ayrton Senna respectivamente.

Os contratos foram difíceis, mas a rentabilidade foi a esperada, porém ainda insuficiente para cobrir o prejuízo que aumentava, gerado pela obra do posto de pesagem.

Além destes novos contratos, o **GRUPO** venceu uma concorrência importante com o Departamento de Estradas e Rodagens do Estado de São Paulo - DER/SP, referente a uma obra de restauração na região de Botucatu-SP. O valor do contrato era superior a R\$ 5 milhões, maior valor de contrato de obra assinado pela empresa até então.

As projeções indicavam que o volume de obras a serem contratados em 2010 por este órgão era imenso, e aquele era um cliente onde se tinha intenção de investimento de longo prazo.

No entanto, a nova demanda por investimentos e capital de giro era grande, apesar de menor que em anos anteriores, se comparada ao crescimento do faturamento e da geração de caixa da empresa.

Também no início do segundo semestre o **GRUPO** foi procurado por uma pessoa, com próximo relacionamento com os sócios do **GRUPO**, que demonstrou interesse em investir na empresa, com vistas no crescimento do mercado e no ritmo de crescimento do **GRUPO**, bem como na estrutura da qual a empresa gozava naquele momento, suficiente para suportar um aumento de faturamento na ordem de 50% no ano seguinte, dependendo apenas da disponibilidade de capital de giro para tal. Como um aporte na empresa como um todo seria algo que geraria uma análise muito complexa, o **GRUPO** ofereceu parcerias isoladas em alguns projetos na forma de SCP, na qual o **GRUPO** seria as empresas líder, com todas as responsabilidades técnica, trabalhista, civil, tributária e criminal, além do aporte de capital através dos seus equipamentos na forma de locação e toda a mão de obra.

A empresa deste parceiro investidor, a Soares Penido, fazia aportes de capital e equipamentos com resultado final apurado contabilmente e divisão de 50% dos lucros para cada parte.

A obra do DER/SP seria a primeira para que se pudesse avaliar o modelo e o estilo de trabalho de cada um. Com dinheiro em caixa, a obra foi iniciada em setembro daquele ano num ritmo muito forte e a previsão era de alta lucratividade, com término previsto para Dezembro do mesmo ano.

Porém, após o início das obras o DER-SP revisou todos os cronogramas de pagamento das obras em andamento e simplesmente suspendeu todos os desembolsos para o ano de 2009.

Com a obra engrenada, não restou outra alternativa a não ser reduzir drasticamente o ritmo, sob pena de que o **GRUPO** viesse a sofrer seriamente com uma pesada inadimplência.

Ocorre que tanto o **GRUPO** quanto a Soares Penido já haviam desembolsado grandes quantias e ainda restava toda a folha de pagamento para honrar pelos meses seguintes, já que a expectativa conforme o novo cronograma era de retomar a obra em janeiro de 2010.

Ao final do ano de 2009 o **GRUPO** foi contatado por um profissional do Estado da Paraíba, que obteve a indicação através de um conhecido comum dos seus sócios.

A sua intenção era de participar de duas grandes concorrências no Departamento de Estradas de Rodagem do Estado da Paraíba (DER-PB) sob a titularidade do **GRUPO**.

Como o **GRUPO** estava equipado para o tipo de serviço e os volumes das obras era bastante alto, o que justificaria a instalação de uma estrutura no Estado, decidiu-se seguir em frente.

Por conta do profissional ficaria a licitação e o gerenciamento da obra. Como os valores das obras eram altos, superando os 20 milhões de reais, o **GRUPO** levou o assunto ao parceiro investidor Soares Penido e foi elaborada uma nova SCP para este projeto, com a participação do profissional paraibano, Engenheiro João Raposo.

O acordo colocava o GRUPO como empresas líder nos mesmos moldes do acordo anterior, com divisão dos resultados após apuração entre os participantes. O **GRUPO** saiu vencedor das concorrências e, ainda em Dezembro, iniciaram as negociações para aquisição de alguns dos equipamentos que seriam necessários ao projeto.

Fase 6: 2010 - A Maior das Crises

O **GRUPO** iniciou o ano de 2010 sob árdua preparação para retomar a obra do DER-SP (Botucatu-SP) e DER-PB. Na primeira, foram retomados os serviços com a aplicação de todos os recursos que haviam sido desmobilizados e se encontravam em espera, o que permitiu rápida retomada. Na segunda, foram iniciadas as tratativas para mobilizar uma equipe emergencial a pedido do contratante, dado que o estado das rodovias era péssimo.

O que chamou a atenção é que o projeto, meramente referencial, fornecido para a realização da proposta, muito se desviava da realidade. Nem mesmo os locais reais de diversos segmentos e curvas da rodovia de quase 100 km eram vagamente coerentes com a realidade.

Como a contratação de um projeto executivo, que é essencial para a execução de qualquer obra, era de responsabilidade da contratada, o **GRUPO** contratou na época, sob recomendação do próprio DER-PB, uma equipe ligada à Universidade Estadual de Campina Grande/PB.

2386
A

efall

De qualquer maneira, o contratante iniciou sua pressão para que fossem mobilizados uma boa patrulha de equipamentos para as recuperações emergenciais, pois a situação do trecho era crítica e o ano era eleitoral, com o Governador José Maranhão se candidatando à reeleição.

As semanas seguintes foram despendidas buscando locadoras de máquinas na Paraíba e em São Paulo, que se propusessem a fornecer os equipamentos necessários para atender ao pedido do cliente enquanto era negociado paralelamente a aquisição de nova frota própria, uma vez as máquinas alocadas no DER-SP não poderiam ser deslocadas.

Em São Paulo, os fornecedores que praticavam valores corretos se recusavam a disponibilizar seus ativos para serem levados ao Nordeste, também pela alta demanda pelo trecho Sul Rodoanel que estava para ser concluído. Na Paraíba, o oportunismo de mercado gerado pela baixa oferta de máquinas no mercado da região agravada pela grande demanda gerada pela Transposição do Rio São Francisco se traduziu em equipamentos de 60% a 80% mais caros que o previsto.

Este oportunismo certamente fora gerado a partir das declarações do próprio governador-candidato, segundo o qual havia contratado "empresa grande que vinha de São Paulo".

A situação começou a se complicar no mês de março, já com diversas máquinas fazendo o máximo que se poderia fazer sem um projeto executivo, dado que o mesmo ainda levaria tempo para ser concluído.

O **GRUPO** foi convocado para reunião excepcional pelo DER-PB sob ameaça de multa, execuções e rescisão de contrato sob a alegação de que o ritmo da obra estava aquém do esperado.

Dentro do DER-PB foram descobertas duas vias muito distintas. Uma que entendia a situação e simpatizava com o trabalho que o **GRUPO** vinha realizando, colocadas as limitações - e outra, explicitamente agressiva e contrária à ideia de se ter uma empresa de São Paulo em substituição a uma nordestina.

As ameaças foram intensas e o **GRUPO** se comprometeu a iniciar as restaurações mesmo sem um projeto executivo para evitar maiores atritos. Era possível vislumbrar a solução que o projeto recomendaria e assim foi acertada a sua execução com o DER-PB, através da fiscalização local. Ainda assim, sem a especificação precisa de que materiais disponíveis na região pudessem ser utilizados, o **GRUPO** foi obrigado a buscar matéria prima nos Estados vizinhos, destacando o PE e o RN. Além dos altíssimos custos de transporte, dadas as distâncias, arcou-se ainda com as diferenças de ICMS entre os Estados.

Quanto aos equipamentos, o **GRUPO** já havia os adquirido às dezenas, porem ainda faltava a conclusão dos prazos de aprovação de crédito e de entrega.

Com isso foi necessário locar equipamentos similares a preços astronômicos. Apenas de março a junho, as locações somaram R\$ 1,35 milhão contra um faturamento total de R\$ 528 mil.

Neste mesmo período, o custo de produção total bateu os R\$ 4,8 milhões, ou 10 vezes o faturamento líquido no período. O prejuízo total acumulado até Junho superou R\$ 5 milhões.

Uma das principais razões para tamanho rombo foi a planilha referencial, que de tão precária e equivocada quanto o projeto fornecido pelo órgão na concorrência sequer citava qualitativamente os serviços prestados pelo **GRUPO** em concordância com o DER-PB. Como os serviços reais executados não constavam na planilha de

preços, os mesmos, segundo o setor responsável pelo DER-PB, não poderiam ser pagos sob alegação de irregularidade.

Para a confecção de nova planilha, era necessária a assinatura e a boa vontade de integrantes que se opunham à reeleição do Governador e à presença do **GRUPO** naquele Estado. Este risco político era impossível de ser gerido pelo GRUPO que estava à mercê da política local.

Em São Paulo, enquanto isso, era concluída a obra do DER-SP, e seu resultado após tumulto causado pelo órgão quanto ao cronograma de pagamentos ficou positivo num valor inferior a R\$ 200 mil com os aditivos. Resultado modesto, mas justificável diante dos acontecimentos, afinal, os custos de mão de obra foram carregados por quase quatro meses sem uma receita.

Adicionalmente, os contratos de conservação iam sendo desempenhados satisfatoriamente. O processo de concorrência referente aos contratos firmados com a Nova Dutra e Autoban veio em junho. Mesmo com todos os problemas financeiros gerados pela obra da Paraíba, o **GRUPO** optou por não dar sequência a estes projetos, mesmo sabendo que para isso teria que dispor de mais de R\$ 1 milhão apenas para quitar os compromissos com os mais de 200 funcionários que seriam demitidos e também abrir mão de uma gorda linha de crédito que os bancos ofereceriam em troca deste contrato, que poderia chegar aos R\$ 32 milhões para três anos. Também abriria mão de quase R\$ 8 milhões de faturamento anual sem estes contratos, cujos resultados no longo prazo eram insatisfatórios.

Ao mesmo tempo, os custos de mão de obra, principalmente na região de Jundiá disparavam com anúncios de que a empresa Casas Bahia recrutava, naquele momento, milhares de colaboradores com salários partindo de R\$ 900,00 para trabalhar em seu centro de distribuição, o maior da América Latina, situado no

município. Este valor superava em muito o de um salário mínimo oferecido pelo **GRUPO**.

Para amenizar o impacto, o **GRUPO** optou por ser mais competitivo num pacote de serviços mais modesto na própria Autoban, que permitiria que fossem aproveitados 45 dos 200 funcionários e parte da frota alocada neste cliente.

Foi fechado então um contrato de 3 anos que contemplava apenas 3 equipes de conservação, contra mais de 20 dos contratos anteriores, no valor de R\$ 8 milhões.

O Banco Santander aprovou uma linha de crédito no valor de R\$ 7 milhões lastreado neste contrato, capital este que foi utilizado pelo **GRUPO** contou com este capital para saldar os seus compromissos, significativamente onerados pelo andamento dos contratos da Paraíba.

No final do mês de julho, o parceiro consorciado Soares Penido, formalizou a intenção de se fazer o distrato do consórcio, solicitando que os aportes realizados até então fossem devolvidos com juros. O montante na época era de R\$ 1,75 milhões.

O distrato foi assinado por boa fé, mas o **GRUPO** deixou claro que não tinha capacidade de efetuar tal ressarcimento dentro do cenário instalado.

Na Paraíba, alguns ajustes de planilhas foram feitos, o que permitiu a injeção de dinheiro suficiente para arcar apenas uma pequena parte do prejuízo acumulado. Porém, como estava perto de concluir um dos 2 contratos, e a estrutura de usinagem de asfalto montada no projeto requereria onerosa estrutura de apoio e pesado desembolso numa interrupção, a decisão foi a de ir até o fim.

Além disso, com a antecipação da conclusão da obra seria possível recolher toda a frota de caminhões e máquinas de volta para São Paulo e aplicá-los em atividades

2390

efall

na região, começando assim a trabalhar para reverter o imenso prejuízo acumulado, o que certamente levaria anos.

A conclusão da parte mais significativa da obra e a devolução dos equipamentos a São Paulo se deram no mês de outubro, mas o **GRUPO** foi impedido pelo DER-PB de faturar a grande quantidade dos serviços pendentes para pagamento, que se aproximavam dos R\$ 3 milhões, que alegava falta de dinheiro. A autorização só veio no mês de Dezembro, com promessa de pagamento para o dia 20 daquele mês. O caixa da empresa estava em situação desesperadora, com quase R\$ 2 milhões a serem pagos ainda no mês, referentes ao 13º salário e respectivos encargos sociais. Em novembro e dezembro, os sócios ainda aportaram capital próprio no caixa da empresa.

No dia 20 o prometido pagamento foi feito: entretanto apenas R\$ 200 mil dos quase R\$ 3 milhões previstos, o restante ficando sem previsão. No final do mês, ainda em 2010, foi protestado o primeiro título em cartório contra o **GRUPO** em quase 7 anos de pagamentos feitos religiosamente em dia.

Fase 7: 2011

No mês de janeiro, com protestos sucessivos emergindo contra a empresa, o **GRUPO** e seus sócios começaram a colocar seus ativos à venda. Com as linhas de crédito assumidas para pagar o 13º salário, a empresa ficou sem crédito junto aos bancos e não havia expectativa de se conseguir capital para pagamento da folha de pagamentos e do Sem Parar (parceria para pagamento de pedágios), item indispensável para o bom funcionamento das mais de 50 equipes de conservação que atuavam no Estado de São Paulo.

Havia uma expectativa de que a Engellog devolvesse ao **GRUPO** no mês seguinte, o equivalente a R\$ 700 mil em cauções retidas (5% de todos os pagamentos são retidos por 18 meses).

Com base nesta premissa, os sócios buscaram novamente o apoio do parceiro Banco Santander, a lhe garantir parte deste valor, em troca de uma linha emergencial de R\$ 500 mil para pagar a folha de pagamentos de janeiro, garantindo assim que as receitas não sofressem redução por greves e paralisações.

O capital para demais itens de primeira necessidade, como o Sem Parar, impostos, combustíveis e outros, foram aportados pelos sócios, que venderam seus ativos e da empresa para que fossem honrados tais pagamentos.

Paralelamente, a obra da Paraíba estava paralisada, mas ainda com diversos funcionários e muitos ativos à disposição, aguardando um pronunciamento do novo governo, o que se deu rapidamente. Foi dito que o nome da **AFASA** foi muito bem recomendado pelo DER-PB, que a **AFASA** era uma empresa de alta categoria e que os serviços estavam extremamente bem feitos, mas que o governo não tinha dinheiro para pagar. Neste período, a **AFASA** apresentou o novo projeto ao órgão, o que transformaria a condição da obra completamente, pois a mesma passaria à grande viabilidade financeira, com uso de materiais disponíveis na região (solo-brita), e otimização da restauração por reciclagem da base, o que garantiria um ritmo muito melhor ao empreendimento.

O projeto ainda dependeria da aprovação pelo novo Governo, o que levaria tempo. Foi mantida então a paralisação, mas o **GRUPO** não tinha recursos para sequer demitir os funcionários, tampouco para trazer as máquinas remanescentes para São Paulo.

2352
A

efall

Enquanto isso, o **GRUPO** fechou em poucos dias mais R\$ 20 milhões em contratos na Rodovia Ayrton Senna, DNIT de MG e Contern em MS.

Foram novamente chamados os bancos parceiros e oferecidos todos os contratos em garantia, além de 2 imóveis que a empresa e os sócios ainda possuíam, afim de obter capital de giro para o início dos contratos.

As operações chegaram a ser aprovadas pelo departamento de crédito e seria uma excelente oportunidade para recomeçar, mas os títulos protestados em cartório, que não chegavam a R\$ 50 mil, inviabilizaram operações da ordem de R\$ 5 milhões. A empresa iniciou o ano com R\$ 50 milhões em carteira, fato absolutamente inédito, mas dependia do capital para performar os contratos firmados.

Semanas foram perdidas com dois ou três bancos afirmando que as linhas estavam aprovadas, mas dependiam da quitação dos protestos. Foram vendidos então ativos remanescentes da empresa e dos sócios para atender as exigências. Enquanto isso, demais bancos procuravam o **GRUPO** e a questionavam a respeito dos atrasos nas operações vigentes.

Foram firmados acordos de cavalheiros com todos até que a nova linha saísse, mas o Banco do Brasil decidiu encerrar o acordado de forma inesperada e formalizou restrição ao nome da empresa **AFASA** junto ao cadastro bancário de mal pagadores.

Morria aí a possibilidade de se fechar a tão esperada linha de crédito e estava assinada a sentença que poderia ter levado o **GRUPO** à insolvência.

O DER-PB, ao perceber a situação da empresa, ainda que não houvesse aprovado o projeto que permitira a continuidade das obras, impediu que o **GRUPO** desmobilizasse equipamentos e veículos excedentes que não seriam mais

2353
k

efall

necessários até a conclusão da obra sob o novo projeto e que poderiam ter gerado receita através de locações do mês de fevereiro até a presente data. O potencial de faturamento era superior a R\$ 200 mil mensais.

A partir daí foram empregados os esforços, limitados ao estado de fragilidade por qual se encontram as empresas e não houve outra alternativa a não ser requererem o benefício legal da Recuperação Judicial em 22 de junho de 2011, tendo o deferimento de seu processamento se dado em 13 de julho do mesmo ano e a publicação deste despacho tendo sido feito em 21 do mesmo mês.

Com o benefício legal da Recuperação Judicial será possível o alongamento do endividamento, aliada a reorganização administrativa e financeira já implantadas, possibilitando com que o **GRUPO** reverta seu atual estado de crise para um em que possam voltar a crescer e seguir as trajetórias vitoriosas e empreendedoras de mais de 2 décadas.

2.1 Estrutura Organizacional

2.1.1 Missão

A missão corporativa do **GRUPO** é sempre promover a superação das expectativas na satisfação de seus clientes, proporcionando segurança, qualidade e equilíbrio aos produtos dos serviços prestados, através da constante melhoria e auditoria, valorizando seus colaboradores internos e os recursos externos.

2.1.2 Visão

Ser empresas referências em inovação, buscando criação de valor sustentável para consumidores, acionistas, colaboradores, parceiros comerciais e sistema econômico.

2.1.3 Valores

Constante busca da satisfação dos clientes, através do comprometimento e realização dos colaboradores, agregando serviços com qualidade, focado no compromisso com o meio ambiente, alcançando rentabilidade e crescimento sustentável, com a responsabilidade em toda decisão, sempre com paixão pelo que faz.

2.1.4 Informações Sobre a Estrutura

A **AFASA** e a **MOTORA** são empresas formadas por capital 100% nacional. Sua administração é única e centralizada, exercida pelos sócios.

Possuem uma única estrutura geral comum. Destacam-se na estrutura os departamentos de Recursos Humanos, Financeiro (Tesouraria, Contas a Pagar e Receber), Engenharia, e as demais.

2595
b

efall

A **AFASA** encontra-se localizada administrativamente em um terreno de cerca de 20.000 m² de área total, onde conta com instalações administrativas e de manutenção de sua frota em utilização.

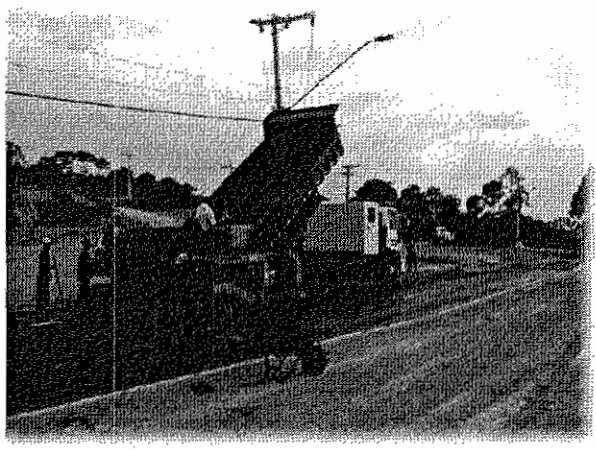
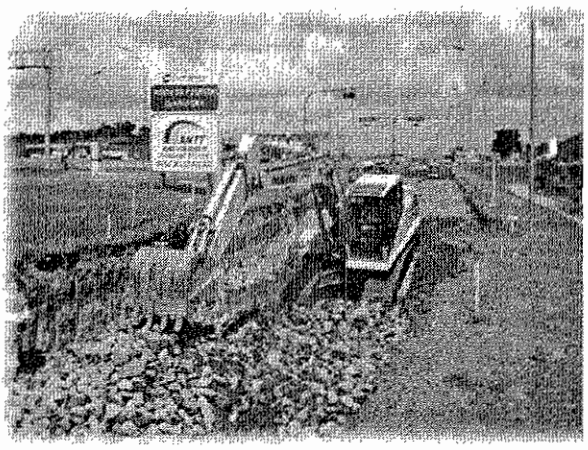
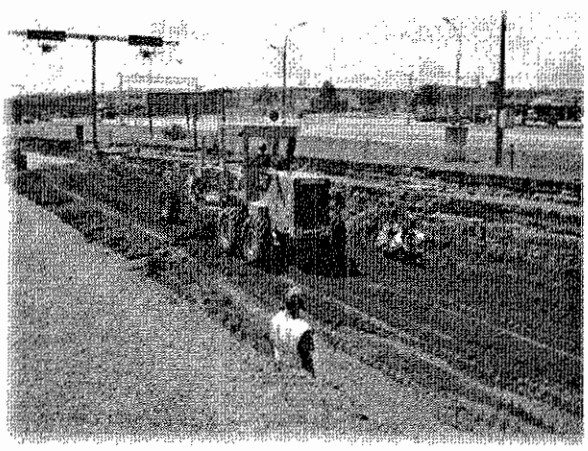
Já a **MOTORA** tem sua matriz, bem como está operacionalmente instalada no município de Araçatuba-SP, onde conta com uma área que é utilizada como canteiro de obras, onde alguns de seus veículos sofrem reparos em manutenção preventiva.

Importante salientar que ambas as empresas não demandam de uma estrutura física elevada para manter seus equipamentos e veículos, uma vez que a maioria permanece nas obras nas rodovias e devido ao deslocamento natural no decorrer da evolução das obras, sua localização é itinerante e acompanha o traçado de suas obras.

A **AFASA** oferece serviços de terraplenagem, implantação viária, construção de sistemas de drenagem de águas pluviais, pavimentação, inclusive com usinagem própria de asfalto, selagem de trincas, entre outros, utilizando equipamentos cedidos pela **MOTORA**.

A seguir algumas fotos de obras e equipamentos da **AFASA** e da **MOTORA**.





Abaixo alguns dos equipamentos da MOTORA, utilizados pela AFASA. A esquerda uma fresadora e a direita uma vibroacabadora com nivelamento eletrônico.

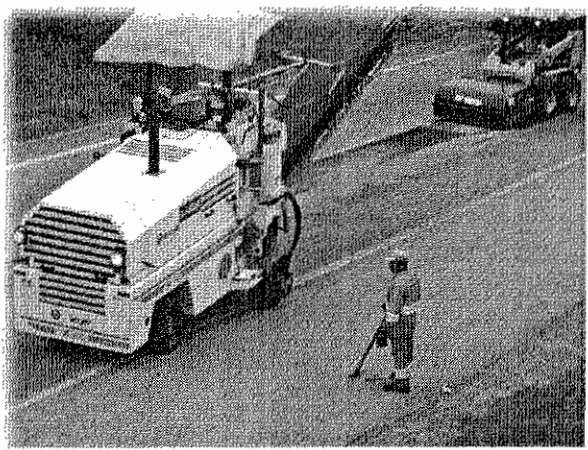


Foto 01: Fresadora de pavimento Flexível - SP/021 Rodanel

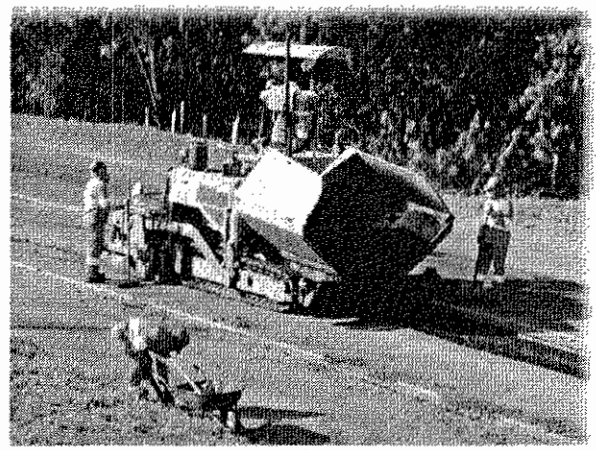


Foto 02: Arimação de CBI 10 - SP/360/Rota dos Bandeiras

As fotos a seguir apresentam rolos compactadores.

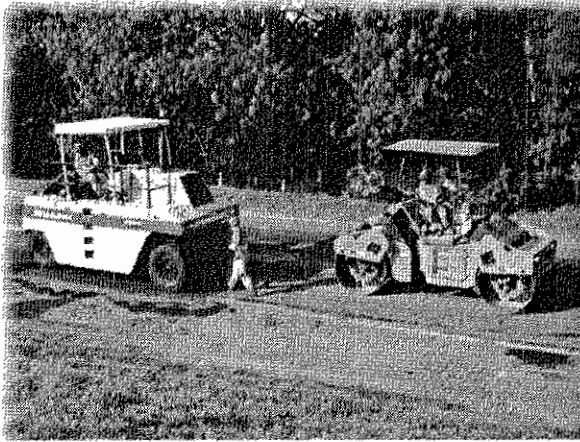


Foto 03: Compactação de CRI D - SP-360/Rota das Bandeiras



Foto 04: Compactação de CRI D - SP-360/Rota das Bandeiras



Foto 05: Aplicação e Compactação de CRI D - SP-360/Rota das Bandeiras

Conforme dito anteriormente, a seguir um usina de asfalto que proporciona que seja usinado o asfalto pela própria AFASA, no decorrer da evolução das obras. Este equipamento permite uma melhor logística e aproveitamento do asfalto.

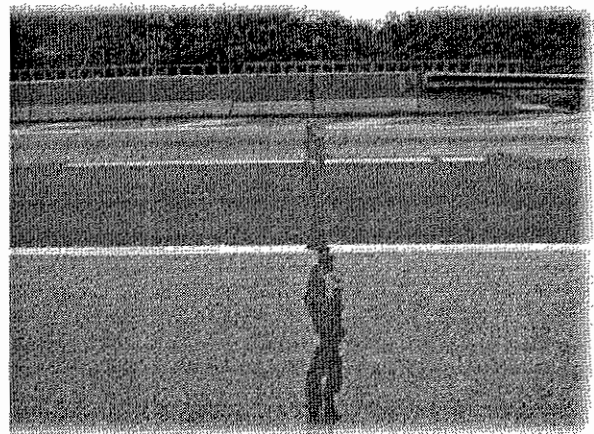
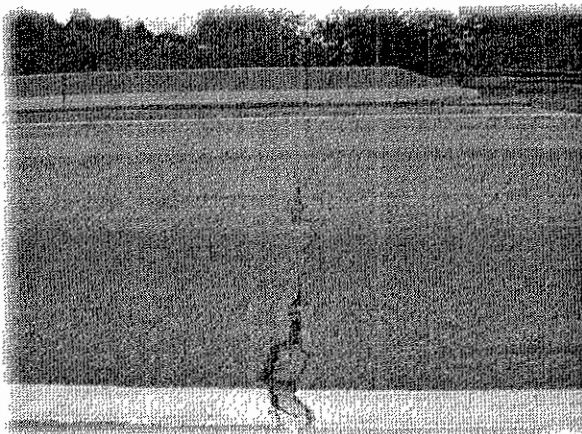
23/02/20

efall



Estado 0607 - máquina em uso - aplicação de selagem

Abaixo o antes e o depois de uma recuperação asfáltica através da aplicação da selagem nas trincas. Esta técnica permite o reaproveitamento do pavimento, alongando a vida útil do trecho, sem a necessidade de reconstrução, impedindo a evolução do defeito e sua efetiva correção.



2399
b

2.1.5 Relevância Socioeconômica

O **GRUPO** possuiu grande potencial de relevância socioeconômica para os municípios de Jundiaí /SP, Louveira/SP, Valinhos/SP, Vinhedo/SP e Itupeva/SP, fato este que pode ser comprovado por seu antigo quadro de colaboradores onde chegou a empregar 2000 (dois mil) colaboradores diretos e mais de 3000 (três mil) colaboradores indiretos.

2.1.6 Serviços Prestados

A **AFASA** possui excelência na prestação de serviços de recuperação e conservação em rodovias e no pavimento, além da selagem de trincas em pavimentos asfálticos. Os serviços de conservação e recuperação em rodovias consistem em intervenções não relacionadas ao pavimento e que atendem à segurança e ao suporte da rodovia, como inclusão ou remoção de barreiras, limpeza das margens, podas dos canteiros central e lateral, limpeza, etc.

Já a recuperação ou conservação do pavimento é, como o nome diz, exclusivamente ligado ao pavimento com atuações na fresagem do piso, tapa buracos, aplicação de asfalto, etc.

Já a **MOTORA** atua no fornecimento para a **AFASA** dos veículos e equipamentos necessários para a atuação da **AFASA**, além da locação de parte de sua frota para *players* terceiros, que atuam no mesmo ramo de obras.

2400
P

3. Organização do Plano de Recuperação Judicial

3.1 Motivos para o Pedido de Recuperação Judicial

Após quase 10 anos de atividades bem sucedidas em serviços de obras de infraestrutura e recuperação, tanto **AFASA** como **MOTORA** tiveram seu primeiro revés com a execução de uma obra de recuperação de um posto de pesagem, quando assumiram um enorme prejuízo em decorrência de um projeto mal executado.

À obra previa ao mesmo tempo um nivelamento perfeito para a aferição e aprovação do INMETRO, do pavimento para a instalação da balança de pesagem de veículos pesados, além de um caimento projetado para o escoamento das águas pluviais.

Ao **GRUPO** foi exclusivamente atribuída a responsabilidade e o ônus desta falha, tendo que refazer parte dos serviços já executados, perfazendo um prejuízo equivalente a 17% de toda a margem de contribuição da empresa naquele ano.

Quando percebida pelo órgão responsável pela validação dos serviços que as exigências eram impossíveis de serem atendidas de forma simultânea, o **GRUPO** pleiteou ressarcimento de seu prejuízo, que lhe foi apenas parcialmente concedido, e mesmo assim de forma parcelada.

Em 2009 houve um grande aumento nos contratos de conservação, quando o **GRUPO** trouxe diversos outros contratos, mais mesmo assim, insuficientes para saldar por completo o prejuízo ainda acumulado.

Atraídas por oportunidade de obra no estado da Paraíba, o **GRUPO** venceu dois processos licitatórios e investiu na aquisição de diversas máquinas e veículos para a execução dos contratos.

Entretanto no ano de 2010, ano de eleição, por fatores políticos, o **GRUPO** foi forçado a antecipar o cronograma das obras, o que o forçou a locar equipamentos para o atendimento as obras locais, conseguindo apenas a preços extremamente elevados em face dos padrões de mercado, paralelamente as negociações de aquisições de seus próprios equipamentos e veículos equivalentes.

Apenas em março daquele ano o valor das locações somaram R\$ 1,35 milhões contra um faturamento total de apenas R\$ 528 mil, enquanto o custo de produção total atingiu a exorbitante soma de R\$ 4,8 milhões. Com isso o prejuízo acumulado total até junho de 2010 superou os R\$ 5 milhões.

Para completar, a planilha referencial de apuração e medição dos serviços era precária e imprecisa, não indicando os serviços prestados pelo **GRUPO** e portanto não realizando os pagamentos naquela ocasião.

A partir de então, o encadeamento de diversos fatores levou a corrosão definitiva da situação financeira do grupo. Ainda, parte das receitas de obras ficavam retidas para a garantia do pagamento das verbas trabalhistas, causando o desencaixe do fluxo de caixa do grupo, comprometendo as metas contratuais além do pagamento dos compromissos assumidos.

Em janeiro de 2011, após ter contraído novo empréstimo para o pagamento do decimo terceiro salário de seus funcionários, teve o **GRUPO** diversos de seus títulos protestados e a interrupção imediata de seus créditos junto aos parceiros financeiros, colocando assim, seus sócios, bens pessoais e das empresas a venda para tentar saldar a inadimplência que se instalara.

Obteve nova linha de crédito com a qual saldou parte desta dívida e tentou, com base em negociação com diversos parceiros, nova linha de crédito para alavancar

novos negócios que montavam cerca de R\$ 50 milhões, número jamais alcançado anteriormente em sua carteira de contratos.

Os protestos acumulados eram o único empecilho para a liberação dos recursos e os sócios do grupo tentaram por mais uma vez vender o restante de seus bens para liquidar tais apontamentos e retomar os negócios com o aporte que se fazia prometido e aprovado.

Foi quando o Banco do Brasil, indo em desconforto do que havia sido negociado, inesperadamente apontou a **AFASA** no cadastro de mal pagadores bancário, fato que selou de uma vez por todas a possibilidade de obtenção dos recursos e execução de sua carteira de projetos.

Como última tentativa, solicitaram os sócios a recuperação de parte das cauções dadas em contratos anteriores, que além de negadas, retornaram com a informação de que tais contratos seriam rescindidos e os valores dados em garantia seriam retidos para a garantia de ações trabalhistas em andamento.

Com estas sequencias de fatos, os próximos acontecimentos não poderiam levar a outro caminho a não ser o da iminente direção para o estado de *default*, colocando em risco a fonte produtora do emprego dos trabalhadores e os interesses dos credores, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

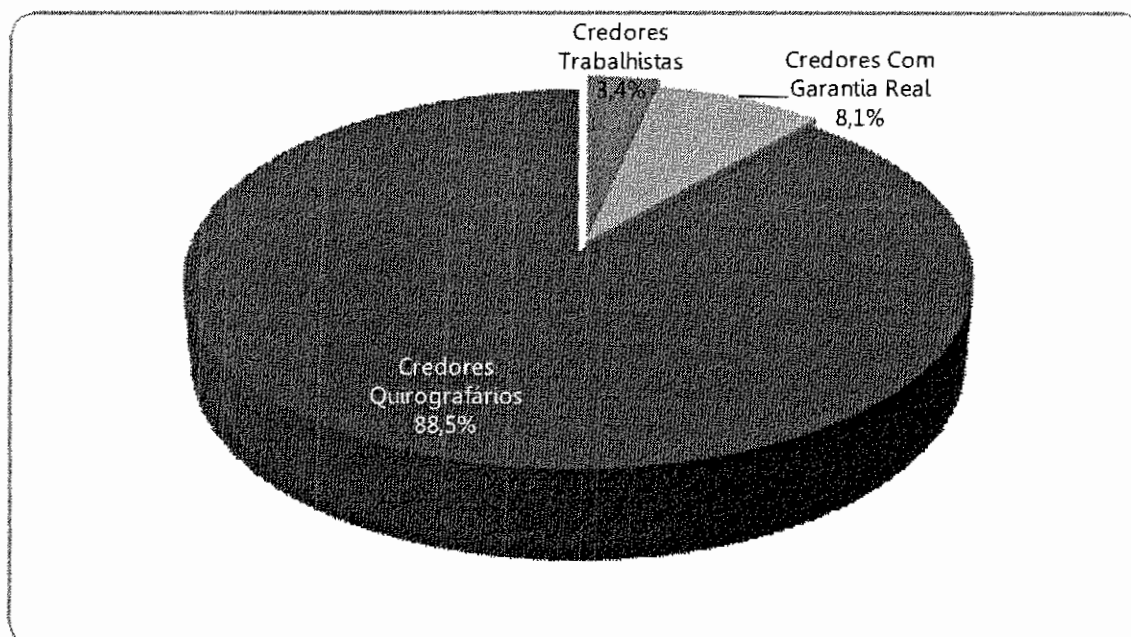
Quando por fim, percebendo a gravidade da situação, decidiram os seus sócios, como única e última alternativa, requerer o benefício legal da Recuperação Judicial, amparada na lei 11101/2005.

1903
A

3.2 Quadro de Credores Consolidado do GRUPO

COMPOSIÇÃO POR CLASSE DE CREDITORES	
CREDITORES TRABALHISTAS	1.479.041,59
CREDITORES COM GARANTIA REAL	3.469.250,03
CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS	38.057.606,99
TOTAL DO QUADRO DE CREDITORES	43.005.898,61

Valores em Reais (R\$)



3.3 Plano de Reestruturação Operacional

Após o pedido de recuperação judicial, o **GRUPO**, através de sua Diretoria, desenvolveu um plano de reestruturação financeiro-operacional visando à lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e a manutenção

de sua viabilidade no médio e longo prazos, o que depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também e fundamentalmente, da melhoria de sua capacidade de geração de caixa.

As medidas identificadas no Plano de Reestruturação Financeiro-Operacional estão incorporadas a um planejamento para o período de 3 (três) anos e estão fundamentadas nas seguintes decisões estratégicas, muitas delas já implementadas:

3.3.1 Área Comercial

- Reestruturação de políticas comerciais;
- Plano orçamentário de projetos ao final de cada mês, com atualizações semanais;
- Plano de ação para realização de parcerias estratégicas;
- Reformulação da política comercial em relação às margens/rentabilidade;
- Basear a liderança da empresa em parcerias estratégicas;
- Retomar a participação no mercado – *Market Share* – através de políticas de ampliação de serviços e recuperação de clientes;

3.3.2 Área Administrativa

- Programa de adequação do quadro funcional e de gastos com pessoal e horas extras e redução de despesas fixas, evitando gastos desnecessários, desperdícios e ações sem planejamento;
- Fortalecimento da política de recursos humanos para que contemple: plano de carreira baseado em resultado, melhorias no processo de seleção, treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos visando à redução do *turn-over* e dos custos de pessoal;

2405
↓

efall

- Fortalecimento organizacional e da responsabilidade estratégica de tomada de decisão para alcançar metas e assegurar a aderência das ações aos planos;
- Formar as novas diretrizes de administração e dar suporte à área comercial através de uma análise *SWOT* (*Strenghts*-forças, *Weaknesses*-fraquezas, *Opportunities*-oportunidades e *Threats*-ameaças);
- Reorganização do organograma da empresa para novo modelo aprovado e consoante com o projeto de reorganização administrativa.

3.3.3 Área Financeira

- Busca de novas linhas de créditos menos onerosas e mais adequadas;
- Renegociação de tarifas bancárias;
- Renegociação do passivo não sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial de forma a equacionar a entrada de receitas e o pagamento dos acordos conforme seu fluxo de caixa;
- Implantação de relatórios gerenciais para análise de resultados econômicos e financeiros.
- Fornecer base sustentável a todas as decisões estratégicas;

3.3.4 Área Operacional

- Plano de redução dos custos fixos para melhoria da margem operacional, bem como redução de custos, mediante análise de processos, para melhoria da margem de contribuição;
- Planejamento de compras com base em indicadores de desempenho, otimizando a logística, buscando equacionamento entre as entradas de produtos necessárias com a receita gerada.

- Revisão na qualidade e quantidade de sua frota de veículos e equipamentos para a readequação ao tamanho que as empresas terão inicialmente, trazendo reservas para a readequação ao crescimento previsto no planejamento.

Melhoria nos Índices da AFASA e Incremento de Faturamento da MOTORA

Com o objetivo de melhorar os índices financeiros da **AFASA** e viabilizar sua participação futura em novos processos licitatórios, autorizam os credores que com a aprovação deste plano, seja remanejada a totalidade necessária da dívida sujeita a recuperação judicial inscrita em nome da **AFASA** da **MOTORA**.

Ao mesmo tempo visando incrementar os negócios de locação e o consequente aumento do faturamento da **MOTORA**, autorizam os credores que sejam transferidos todos os direitos e obrigações sobre as máquinas e veículos necessários entre a **AFASA** e a **MOTORA**, evitando ônus fiscais futuros, de forma que as máquinas e veículos destinados a locação estejam com a **MOTORA** e os destinados a obras estejam com a **AFASA**.

Uma vez que o processo de Recuperação Judicial do **GRUPO** foi concedido em litisconsórcio ativo, as alterações de inscrição de dívidas e/ou ativos entre **AFASA** e **MOTORA** não trará prejuízo adicional algum aos credores de sua recuperação judicial.

Ainda, por estarem em litisconsórcio e fazerem parte de um mesmo grupo econômico, para a viabilização das empresas, autorizam os credores que sejam efetuadas, a qualquer tempo, cisões e/ou fusões entre as empresas **AFASA** e **MOTORA**, bem como, da mesma forma, autorizam que sejam feitas alterações nos volumes de seus capitais sociais, entre elas ou individualmente, para mais ou para menos, a fim de trazer a realidade atual aos seus negócios.

Estas alterações não afetam o plano de pagamentos apresentado no item 3.7 deste plano, que é o trata da proposta de pagamento aos credores.

3.4 Cenário Econômico e Mercadológico

3.4.1 Mercado Setorial – Premissas e Desempenho Retroativo

3.4.1.1 Premissas Históricas

Cronograma da infraestrutura rodoviária no Brasil

A infraestrutura de rodovias no Brasil sempre esteve a cargo do poder público, que com o passar dos anos foi tornando-se incapaz de ampliar, manter e restaurar esta estrutura.

Esta gestão ficava a cargo dos governos federal, estadual e municipal, até que em 1988 teve no Decreto 94.002/88 a autorização ao DNER (Departamento Nacional de Estradas e Rodagens) contratar, mediante concessão, a construção, conservação e exploração de rodovias.

Mais apenas no ano de 1993 a Portaria nº 010, do Ministério dos Transportes, cria o Grupo de Trabalho para implementar o Programa de Concessões de Rodovias Federais – PROCROFE, quando em 1994 são assinados os primeiros contratos de concessão, da Ponte Rio-Niteroi, com o DNER; da Linha Amarela, com a Prefeitura Municipal do Rio de Janeiro, e da Linha Azul, com o Governo de Santa Catarina, unindo várias regiões de Florianópolis.

Em 1995 é sancionada a Lei nº 8.987, que trata do regime de concessão de serviços públicos. Assim, são assinados os contratos de concessão da Rodovia Presidente Dutra, da Rio-Teresópolis e da Juiz de Fora-Rio.

No ano seguinte, uma reviravolta acontece quando é sancionada a Lei nº 9.277, que autoriza a União a delegar rodovias para os Estados, e permite sua concessão. Naquele mesmo ano é criada, em 28 de junho, a Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias – ABCR, quando sete concessionárias associadas respondiam por 0,6% dos 134.626 quilômetros da malha rodoviária pavimentada nacional até então existente.

Esta criação permite em seguida que a TDA, *Trade and Development Agency*, do *Department of Commerce* – DoC dos Estados Unidos, forneça à ABCR, a fundo perdido, US\$ 170 mil, para estudo sobre pedágio eletrônico no Brasil.

Em 1º de agosto as concessionárias NovaDutra e Ponte S.A. iniciam a cobrança de pedágio na rodovia Presidente Dutra e na ponte Rio-Niterói.

Como pioneira no Brasil na região sul era criada em 9 de janeiro de 1996 a Agência Estadual de Regulação dos Serviços Públicos Delegados do Rio Grande do Sul, pela Lei nº 10.931. Esta criação permite que em 1997 sejam assinados os primeiros contratos dos programas de concessão dos estados do Rio Grande do Sul e Paraná. Apenas em 1998 são assinados nove contratos de concessão referentes à 1ª Etapa do Programa de Concessão de Rodovias em São Paulo.

Com a rápida expansão das concessões, em 2001, com o objetivo de regular o setor é criada, com a Lei nº 10.233, de 5 de junho, a Agência Nacional de Transportes Terrestres – ANTT, sendo no ano seguinte, criada pela Lei Complementar nº 914, de 14 de janeiro, a ARTESP - Agência Reguladora de Serviços Públicos Delegados de Transporte do Estado de São Paulo.

No ano de 2004 entra em vigor a Lei nº 11.079, que institui as Parcerias Público-Privadas no País e em 25 de junho de 2005, pela Lei 4.555 é criada a AGETRANSP -

Agência Reguladora de Serviços Públicos Concedidos de Transportes Aquaviários, Ferroviários, Metroviários e de Rodovias do Estado do Rio de Janeiro.

Em 2007 o governo de Minas Gerais assina o primeiro contrato de concessão na modalidade PPP (Parceria Público Privada) do setor rodoviário, o da MG-050, e o governo de Pernambuco assina o contrato da Ponte do Paiva. No mesmo ano a Agência Nacional de Transportes Terrestres, ANTT, realiza, em outubro, leilão para conceder sete lotes de rodovias federais.

Em 11 de março de 2008 o governo de São Paulo licita o Trecho Oeste do Rodoanel. Em outubro, licita as rodovias: D. Pedro I, Raposo Tavares, Rondon Oeste, Rondon Leste e Ayrton Senna/Carvalho Pinto.

Atualmente o Brasil, nove estados concederam à iniciativa privada a gestão, construção e manutenção de várias de suas rodovias. Estes nove estados são formados pelos três da região sul, pelos quatro da região sudeste, além da Bahia e Pernambuco.

O Modal dos Transportes no Brasil

O sistema de transportes brasileiro ainda define-se basicamente por uma extensa matriz rodoviária, sendo também servido por um sistema limitado de transporte fluvial (apesar do numeroso sistema de bacias hidrográficas presentes no país), ferroviário e aéreo.

O intuito de criar uma rede de transportes ligando todo o país nasceu com as democracias desenvolvimentistas, em especial as de Getúlio Vargas e Juscelino Kubitschek. Àquela época, o símbolo da modernidade e do avanço em termos de transporte era o automóvel. Isso provocou uma especial atenção dos citados governantes na construção de estradas. Desde então, o Brasil tem sua malha viária baseada no transporte rodoviário.

Com uma rede rodoviária de cerca de 1,8 milhões de quilômetros, sendo 96.353 km de rodovias pavimentadas (2004), as estradas são as principais transportadoras de carga e de passageiros no tráfego brasileiro. Os primeiros investimentos na infraestrutura rodoviária deram-se na década de 1920, no governo de Washington Luís, sendo prosseguidos no governo Vargas e Gaspar Dutra. O presidente Juscelino Kubitschek (1956-1961), que concebeu e construiu a capital Brasília, foi outro incentivador de rodovias. Kubitschek foi responsável pela instalação de grandes fabricantes de automóveis no país (Volkswagen, Ford e General Motors chegaram ao Brasil durante seu governo) e um dos pontos utilizados para atraí-los era, evidentemente, o apoio à construção de rodovias. Hoje, o país tem instalados em seu território outros grandes fabricantes de automóveis, como Fiat, Renault, Peugeot, Citroën, Chrysler, Mercedes-Benz, Hyundai e Toyota. O Brasil é o sétimo mais importante país da indústria automobilística.

Existem cerca de 4.000 aeroportos e aeródromos no Brasil, sendo 721 com pistas pavimentadas, incluindo as áreas de desembarque. O país tem o segundo maior número de aeroportos em todo o mundo, atrás apenas dos Estados Unidos. O Aeroporto Internacional de Guarulhos, localizado nas proximidades de São Paulo, é o maior e mais movimentado aeroporto do país, grande parte dessa movimentação deve-se ao tráfego comercial e popular do país e ao fato de que o aeroporto liga São Paulo a praticamente todas as grandes cidades de todo o mundo. O Brasil tem 34 aeroportos internacionais e 2.464 aeroportos regionais.

O país possui uma extensa rede ferroviária de 28.857 km de extensão, a décima maior rede do mundo. Atualmente o governo brasileiro, diferentemente do passado, procura incentivar esse meio de transporte; um exemplo desse incentivo é o projeto do Trem de Alta Velocidade Rio-São Paulo, um trem-bala que vai ligar as

duas principais metrópoles do país. Há 37 grandes portos no Brasil, dentre os quais o maior é o Porto de Santos. O país também possui 50.000 km de hidrovias.

3.4.1.2 Perspectivas Futuras - Transportes

Universo praticamente inexplorado

O transporte rodoviário é o principal sistema de transportes do Brasil. Este sistema conta com uma rede de 1.355.000 quilômetros de rodovias por onde passam 56% de todas as cargas movimentadas no país.

Dos mais de 1.300.000 quilômetros da rede rodoviária nacional, 30% está muito danificado pela falta de conservação e apenas 140 mil quilômetros estão pavimentados.

Parte considerável das ligações interurbanas no país, mesmo em regiões de grande demanda, ainda se dão por estradas de terra ou estradas com pavimentação quase inexistente. Durante a época de chuvas, grande parte das estradas, principalmente nas regiões Norte e Nordeste, enche-se de buracos, sendo comuns, ainda que em menor quantidade, deslizamentos de terra e quedas de pontes, provoquem muitas vezes prejuízos para o transporte de cargas bem como acidentes e mortes.

As rodovias do país que se encontram em boas condições, praticamente todas fazem parte de concessões à iniciativa privada.

Assim, embora apresentem elevada qualidade, estão sujeitas a tarifação de pedágios.

Rodovias como a Rodovia dos Bandeirantes e a Rodovia dos Imigrantes são exemplos deste sistema. O transporte rodoviário de passageiros do país compreende uma rede extensa e intrincada, sendo possíveis viagens que, devido à sua duração, em outros países, só são possíveis por via aérea.

Oportunidade para a iniciativa privada

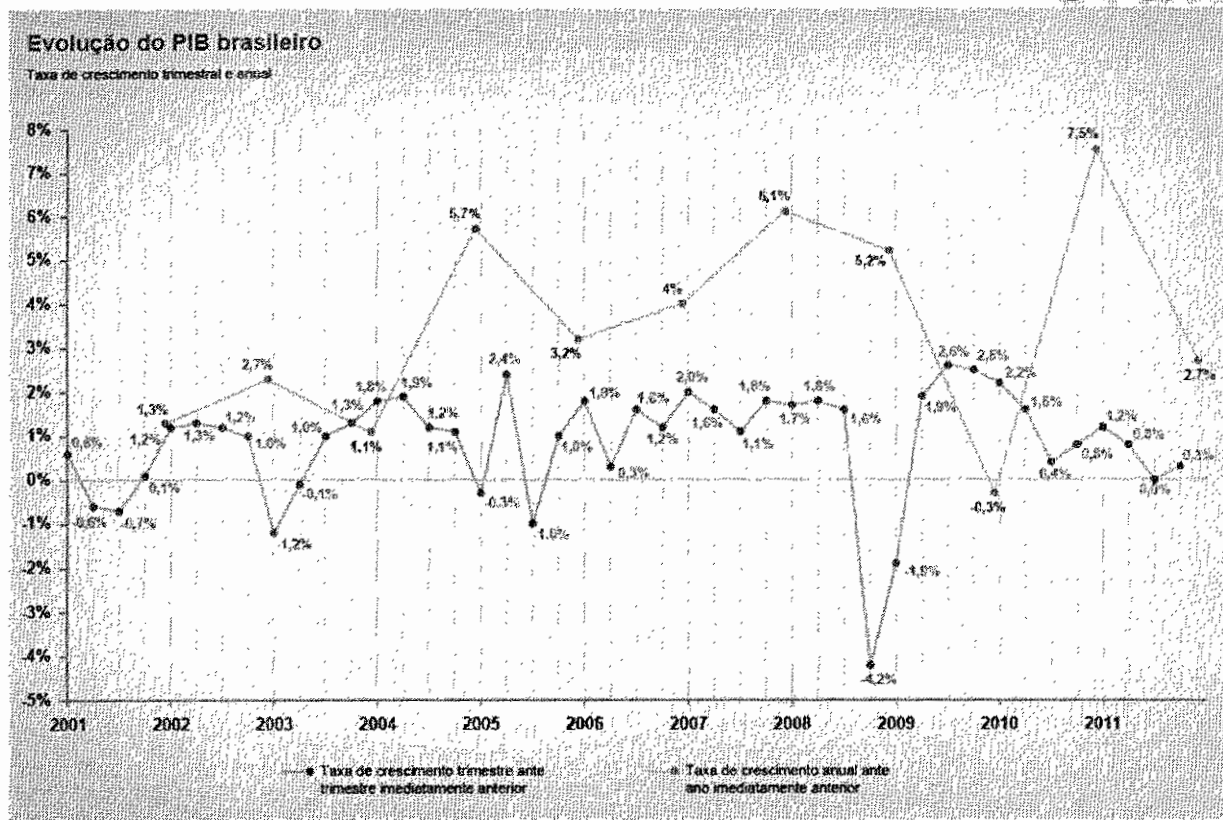
A economia brasileira cresce há 25 anos consecutivos a um ritmo médio de 2,3% a.a. Há 10 anos, cresce à taxa inferior à média internacional: entre 1996 e 2005, a expansão do PIB brasileiro foi de 22,4%, enquanto a economia mundial cresceu 45,6%.

A crise fiscal é um dos principais fatores determinantes do baixo crescimento. A queda dos investimentos na infraestrutura tem acarretado crescente deterioração da oferta e da qualidade dos serviços.

Essa situação gera impactos em toda a economia, aumentando os riscos e reduzindo a taxa de retorno dos investimentos produtivos. Estimativas apontavam para a necessidade de investimentos anuais – nos primeiros cinco anos da década de 2010 – de cerca de R\$ 10 bilhões em rodovias federais, na infraestrutura ferroviária e nos portos, que acabaram por não ocorrer.

Esta ausência de investimentos em infraestrutura acabou por trazer uma interrupção do crescimento contínuo por que passava a economia brasileira, conforme pode ser observada no quadro a seguir:

3413
13



Segundo a CNT, em 2006, cerca de 75% da malha rodoviária sob gestão estatal apresenta algum tipo de deficiência, sendo 36,6% entre ruim e péssimo.

As ferrovias precisam suportar o aumento da velocidade dos trens e não há solução para alguns problemas da via permanente, a cargo do Governo.

Os portos, para atingir padrões internacionais, precisam de modernização e aumento de eficiência. A navegação fluvial não tem programa relevante de expansão.

A transferência de atividades ao setor privado não dispensa o setor público de um envolvimento próximo e permanente - notadamente porque essas atividades constituem serviços públicos e porque alguns projetos objetivam apenas retorno social, sem atração para os capitais privados. O novo modelo requer a modernização do aparato estatal.

As novas funções do Poder Público são distintas das requeridas pelo modelo anterior e, em alguns casos, mais complexas.

24/14
B

efall

Portanto, o novo modelo de expansão dos investimentos deveria objetivar o aumento da participação do capital privado, com risco totalmente privado, a realização de investimentos públicos em parceria com o capital privado, com riscos divididos (PPP), além do aumento do investimento público, em especial em áreas que não apresentem rentabilidade econômica.

Entretanto, devido à percepção de que a redução dos níveis de investimento em infraestrutura resultaram em consequentes reduções dos níveis anuais de crescimento da economia brasileira, o governo federal lançou em 2012 o seu PAC dos transportes, que basicamente consiste no investimento de R\$ 180 bilhões no período de 2012 a 2015, nas matrizes rodoviárias, ferroviárias, portos e hidrovias.

O plano em si encoraja os setores na perspectiva de que estes próximos quatro anos serão muito prósperos para os setores, inclusive o do **GRUPO**. Resta saber se será efetivamente realidade ou se permanecerá como apenas mais um projeto deste atual governo que não saiu do papel.

3.4.2 Perspectivas Econômicas – Brasil e o Mundo

3.4.2.1 Trajetória Recente Local

O Brasil vem passando por profundas transformações, sobretudo na última década, com a proposta de um modelo de desenvolvimento que busca conciliar crescimento econômico com geração de emprego, estabilidade macroeconômica e redução da desigualdade e pobreza. No campo econômico, o ciclo de crescimento iniciado pela economia brasileira em 2004 é o maior em mais de duas décadas. Com efeito, entre 2004 e 2010 o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro cresceu em termos reais 4,4% ao ano, mais do que o dobro do crescimento médio verificado entre 1981 e 2003.

O crescimento dos últimos anos ainda se deu de forma sustentada e sem que ocorressem graves desequilíbrios macroeconômicos. Neste sentido, preservou-se a estabilidade monetária a despeito das pressões inflacionárias verificadas nos mercados externos nos últimos anos.

Assim, desde 2005, a inflação se situa dentro das metas estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). Por outro lado, verificou-se uma trajetória declinante da dívida líquida do setor público, que passou de 55% do PIB em 2003 para 40% do PIB em 2010.

O Brasil conseguiu manter firme a continuidade da trajetória de crescimento, mesmo após os impactos negativos da maior crise financeira mundial desde os anos 1930, que atingiu particularmente as economias centrais entre 2008 e 2009. Em grande medida, a rápida recuperação da economia brasileira – crescimento de 7,5% em 2010 – pode ser atribuída às medidas anticíclicas adotadas, como o corte da taxa de juros, desonerações fiscais para incentivar as vendas em alguns setores, como o automobilístico, e o papel dos bancos públicos na expansão do crédito.

A estratégia de crescimento dos últimos anos foi, portanto, orientada pela ampliação do mercado de consumo de massa, que possibilitou o surgimento de uma nova classe média, com a inclusão de cerca de 36 milhões de pessoas no mercado consumidor. Desta forma, operou-se, nos últimos anos, um círculo virtuoso em que a expansão de rendimentos das famílias levou à ampliação do consumo por bens e serviços. Tais fatores deveriam estimular a elevação dos investimentos e gerar ganhos de produtividade que, ao serem repassados aos salários, realimentariam todo o processo.

Verificou-se uma forte expansão do crédito que, entre 2003-2010, elevou-se de 24,6% a 46,4% do PIB. Neste sentido, destaca-se a expansão do crédito ao consumidor, especialmente voltado para aquisição de bens duráveis e habitação.

O ciclo recente de crescimento econômico também se caracterizou pela retomada dos investimentos públicos e privados. Neste novo contexto, a participação dos investimentos em relação ao PIB, na primeira década deste século, passou de 15,3% em 2003 para 18,4% em 2010.

A trajetória recente da economia brasileira revelou que está em curso uma série de transformações importantes que delinearão uma nova realidade econômica e social do país. Desta forma, o grande desafio que se coloca no horizonte do PPA 2012-2015 é a continuidade ao padrão de desenvolvimento vigente.

3.4.2.2 Contexto Internacional

A segunda década do século XXI se inicia com profundas alterações no contexto econômico internacional, que apresenta duas tendências significativas: a presença da China com uma posição de protagonismo na economia global e a crise financeira mundial que provocou desaceleração das atividades econômicas nas economias desenvolvidas.

O deslocamento do dinamismo da economia mundial para o continente asiático sob liderança da China explica-se, em boa parte, aos ganhos de competitividade alicerçados em ampliação da produtividade, baixa remuneração da força de trabalho e taxas de câmbio desvalorizadas.

Por sua vez, a manutenção das elevadas taxas de crescimento chinesas resultou na elevação dos preços das commodities internacionais, com reflexos sobre o rápido crescimento das exportações brasileiras e a forte elevação dos investimentos nos setores de mineração, siderurgia e papel e celulose. Desta forma, o ciclo de

crescimento recente da economia brasileira teve na expansão chinesa um impulso importante, sendo em seguida determinado por fatores endógenos associados à dinamização do mercado interno.

A crise financeira internacional, por outro lado, interrompeu o ciclo de crescimento das economias centrais, o qual estava associado à expansão do consumo das famílias estadunidenses decorrentes da valorização de ativos e da expansão de seu endividamento.

Assim, com o estouro da bolha imobiliária nos Estados Unidos, ocorreu uma queda do valor dos ativos das famílias e um estímulo à redução do endividamento e dos gastos em consumo, o que provocou a retração das atividades econômicas nas economias desenvolvidas no geral e da estadunidense em particular.

As medidas anticíclicas adotadas pelas economias centrais em função da crise, como a redução de juros e o aumento da liquidez, tiveram reflexos diretos sobre a economia brasileira, com o afluxo de capitais e valorização cambial, o que repercutiu negativamente sobre a competitividade da indústria nacional.

O contexto internacional de preservação do crescimento econômico chinês frente ao baixo dinamismo nos Estados Unidos, na Europa e no Japão acaba por ter reflexos diretos sobre a economia brasileira. Nestas circunstâncias, a retração dos mercados dos países desenvolvidos leva a um acirramento da concorrência por mercados externos com a conseqüente reorientação das exportações chinesas de manufaturas para países emergentes como o Brasil.

O novo ambiente internacional de acirramento da concorrência por mercados com maiores perspectivas de expansão se apresenta, portanto, como um desafio importante para a economia brasileira manter sua trajetória de crescimento ao longo do período do PPA 2012-2015. Há que se fazer algo para redução da

burocracia e imediato investimento em infraestrutura para trazer novamente condições de competitividade de empresas brasileiras neste cenário global.

Assim, o novo cenário internacional requer a adoção de políticas que elevem a competitividade da economia brasileira e possibilitem uma inserção ativa do país na economia mundial. Neste contexto, destaca-se a importância da política industrial, denominado pelo governo federal como "Plano Brasil Maior – PAC da infraestrutura" - para fortalecer as cadeias produtivas e fomentar a inovação tecnológica como forma de agregar valor aos produtos exportados e elevar a participação do país nos mercados mundiais mais dinâmicos. Ademais, diante da perspectiva de um contexto econômico internacional de restrições ao comércio e acirramento da concorrência, cresce a importância do mercado doméstico como fonte de preservação do dinamismo econômico.

O eventual agravamento do cenário internacional com perspectiva de recuperação lenta dos Estados Unidos e da União Européia poderá ter repercussões sobre a economia brasileira. Contudo, o Brasil é um dos países em melhores condições de enfrentar uma deterioração do quadro internacional, já que possui uma situação fiscal sólida com baixo endividamento, reservas internacionais expressivas, instituições públicas atuantes e instrumentos econômicos ativos, já utilizados, inclusive, na crise de 2008. Por sua vez, o país possui um mercado interno dinâmico que pode fazer frente à retração dos mercados externos. Desta forma, numa eventual deterioração das condições da economia mundial, o Brasil possui uma margem de adaptação e possibilidade de tomar medidas para estimular a atividade produtiva e a geração de empregos.

As turbulências e incertezas resultantes das transformações ocorridas na economia

mundial também provocaram um rearranjo nas relações de poder e governança global que elevou a importância dos países emergentes como o Brasil. Ao mesmo tempo, as transformações no cenário internacional possibilitaram o fortalecimento de espaços de concertação, como o G-20, o qual se consolidou como um fórum multilateral para discussão e coordenação de políticas de superação dos efeitos negativos da crise econômica global.

A opção da política externa brasileira em meio a essas turbulências internacionais continuará sendo a busca pelo multilateralismo nos níveis de governança regional e global ao longo do período do PPA 2012-2015. Ademais, o Brasil buscará aprofundar as relações com os polos emergentes, países africanos e asiáticos, bem como buscará aprofundar a integração latino-americana. No caso da integração com os países vizinhos, ganha importância a busca do desenvolvimento equilibrado da região com ações de ampliação de mecanismos de financiamento do bloco, integração das infraestruturas e busca pelo fortalecimento de uma identidade comum.

3.5 Análise do Desempenho Econômico-Financeiro

A seguir são apresentados os dados retrospectivos consolidados do **GRUPO**, do desempenho econômico-financeiro que levou o **GRUPO** a um estado de crise, motivo para o atual pedido de Recuperação Judicial, a saber:

3.5.1 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

2420

3.5.1.1 Dados

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO - VALORES EM REAIS (R\$)																
AFASA e MOTORA																
EXERCÍCIO	2008				2009				2010				Especial de 22/06/2011			
	AFASA	MOTORA	CONSOLIDADO		AFASA	MOTORA	CONSOLIDADO		AFASA	MOTORA	CONSOLIDADO		AFASA	MOTORA	CONSOLIDADO	
	R\$	R\$	R\$	% AV	R\$	R\$	R\$	% AV	R\$	R\$	R\$	% AV	R\$	R\$	R\$	% AV
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	33.531	3.073	36.604	100,0%	34.132	2.325	36.457	100,0%	35.698	6.376	42.073	100,0%	5.616	2.362	7.978	19,0%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-2.381	-112	-2.493	-6,8%	-2.347	-157	-2.505	-6,9%	-2.350	-465	-2.815	-6,7%	-997	-148	-545	-1,3%
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	31.150	2.961	34.111	93,2%	31.785	2.167	33.952	93,1%	33.348	5.911	39.258	93,3%	5.220	2.214	7.434	17,7%
(-) CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS	-19.595	-45	-19.640	-53,7%	-19.894	-447	-20.341	-55,8%	-40.488	-3.332	-43.820	-104,2%	-4.905	-1.235	-6.140	-14,6%
(=) LÚCRO BRUTO	11.555	2.916	14.471	39,5%	11.891	1.721	13.611	37,3%	-7.140	2.579	-4.561	-10,8%	315	979	1.294	3,1%
(+/-) DESPESAS/RECEITAS OPERACIONAIS	-3.660	-1.890	-5.550	-15,2%	-4.100	-61	-4.161	-11,4%	-11.700	-1.255	-12.955	-30,8%	-9.280	-453	-9.733	-23,1%
(=) RESULTADO OPERACIONAL	7.895	1.027	8.921	24,4%	7.791	1.659	9.450	25,9%	-18.839	1.324	-17.516	-41,6%	-8.965	526	-8.440	-20,1%
(+/-) RESULTADO FINANCEIRO	-1.971	-761	-2.732	-7,5%	-3.177	-541	-3.718	-10,2%	-5.628	-625	-6.252	-14,9%	-1.843	-247	-2.090	-5,0%
(+/-) RESULTADO NÃO OPERACIONAL	-37	-2	-39	-0,1%	0	0	0	0,0%	0	0	0	0,0%	146	-0	146	0,3%
(=) LÚCRO OU PREJUÍZO ANTES DA CSSL E IRPJ	5.887	264	6.151	16,8%	4.614	1.118	5.732	15,7%	-24.467	699	-23.768	-56,5%	-10.561	278	-10.283	-24,7%
(-) CSSL E IRPJ	-1.214	0	-1.214	-3,3%	-1.047	-70	-1.117	-3,1%	-1.091	-212	-1.303	-3,1%	-407	-142	-549	-1,3%
(=) LÚCRO / PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	4.673	264	4.937	13,5%	3.567	1.048	4.615	12,7%	-25.558	487	-25.071	-59,6%	-11.069	136	-10.932	-26,0%

Valores em Reais (R\$)

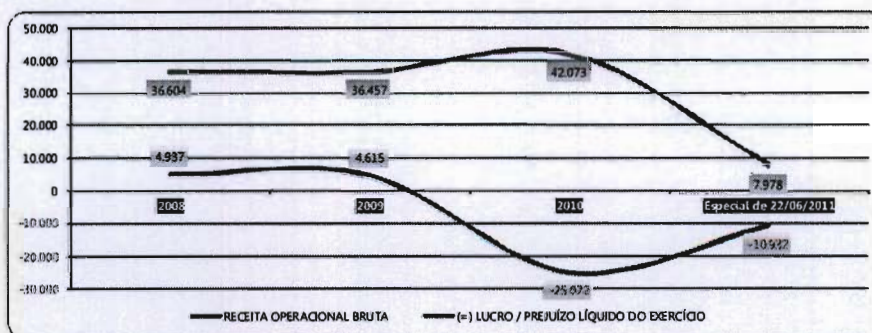


Gráfico Comparativo das Receitas Brutas x Resultado Líquido

3.5.1.2 Análise

As dificuldades enfrentadas pelo **GRUPO** nos últimos anos estão realçadas no DRE - Demonstração de Resultados apresentado no quadro anterior, quando é possível verificar que o **GRUPO** seguia o caminho para o estado de *Default* caso a situação fosse mantida.

É possível observar que desde o ano de 2010 até o acumulado na data do pedido de recuperação judicial, em 22/06/2011, a **AFASA** apresentava prejuízo enquanto a **MOTORA** apresentava pequeno lucro.

Mais este cenário deve ser analisado não somente de forma econômica e sim levando-se em consideração que o prejuízo da **AFASA** comprometeu de forma

direta os bens da **MOTORA**, que passaram a sofrer risco de perda devido a alta inadimplência em suas parcelas vencidas e não pagas.

Do ponto de vista econômico, analisando o resultado consolidado do **GRUPO**, podemos observar que durante os anos de 2008 e 2009 o faturamento permaneceu praticamente o mesmo, com variação negativa de 2008 para 2009 de apenas 0,4%. Entretanto o Lucro Líquido após o pagamento dos impostos teve uma redução de 6,51%, absorvendo uma pequena parte do prejuízo realizado na obra do posto de pesagem, já descrito no início deste plano.

Mas foi mesmo em 2010 que a crise se demonstra presente. Enquanto o faturamento cresceu 15,4%, partindo de R\$ 36,4 milhões em 2009 para R\$ 42,0 milhões em 2010, o resultado teve **uma significativa redução de 643,2%**, partindo de um lucro líquido de impostos em 2009 de R\$ 4,6 milhões para um prejuízo em 2010 que alcançou R\$ 25,6 milhões.

Em se comparando com o ano de 2008, o ano de 2010 apresentou um crescimento no faturamento bruto correspondente a 14,9% com uma redução de 607,8% no resultado do prejuízo de 2010 em face do lucro de 2008.

Efetuada apenas a análise do resultado do ano de 2010 em face de 2009, os principais responsáveis por esta redução significativa do resultado foram o aumento de 115,4% nos custos dos serviços prestados e com a elevação das despesas operacionais em 211,3%. A elevação das despesas financeiras em 68,15% completou o resultado.

3.6 Projeções do Desempenho Econômico-Financeiro

Pelo **GRUPO** estar em conjunto na Recuperação Judicial, tanto os credores e seus débitos estão consolidados, bem como as receitas.

2422
b

Com isso, as projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento contínuo do mercado, principalmente no período inicial de 5 anos que contempla o crescimento no mercado de infraestrutura no Brasil, motivado principalmente pelos efeitos do PAC da infraestrutura, já descrito anteriormente.

Os efeitos das medidas de melhoria, incluídos no resultado operacional e financeiro, foram calculados com base em estimativas realistas.

Para elaborar o Plano de Recuperação e estimar os resultados operacionais para o período de recuperação, foram utilizadas diversas informações fornecidas pelas empresas.

Com base nestas informações foram identificadas diversas medidas para melhorar o desempenho operacional. A identificação e quantificação destas medidas foram realizadas visando à viabilidade do **GRUPO**.

3.6.1 Projeção das Receitas

3.6.1.1 Premissas

Para a projeção do volume de receita bruta nos 12 (doze) anos contemplados no plano, foram consideradas as seguintes premissas:

- A estratégia adotada foi revista e é realista, prevendo-se que, assim que aprovado este plano, a cada ano ocorra um crescimento moderado no volume de projetos da empresa, inferior inclusive às expectativas do mercado e de agências reguladoras da atividade econômica do **GRUPO**;
- A base para a projeção da receita foi o planejamento comercial da empresa que vem sendo executado desde o pedido de recuperação judicial, bem inferior ao volume ocorrido nos anos de 2009 e 2010;

2423
✓

efall

- O volume projetado está totalmente de acordo com a capacidade operacional adequada das empresas, demandando apenas possíveis contratações de mão-de-obra que estarão previstas no custo dos produtos vendidos nas projeções de resultado econômico-financeiro;
- Os preços dos serviços projetados não contemplam o efeito inflacionário. Por ser uma projeção de longo prazo, torna-se inviável estimar este indicador de modo adequado, sendo assim, consideram-se os preços projetados a valor presente, pressupondo que os efeitos inflacionários sobre os custos e despesas serão repassados aos preços de venda projetados para garantir as margens projetadas.

3.6.1.2 Projeção do Grupo

Anos / R\$ Milhares	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Receita Bruta	16.500	16.995	18.355	19.823	21.805	24.640	28.090	32.303	34.887	37.678	40.692	43.948	335.716

Valores em milhares de Reais (R\$ x 1000)

3.6.1.3 Análise

Para o primeiro ano da recuperação judicial foi projetado um volume de R\$ 16,5 milhões, o que equivale a uma média mensal linear de R\$ 1,375 milhão. Levando-se em consideração que as empresas praticamente perderam todos os seus contratos, o faturamento inicial é baseado na realidade das empresas no momento da elaboração deste modificativo ao plano, lembrando que já alcançaram um pico de mais de R\$ 6 milhões ao mês, em um cenário mais desfavorável em face do atualmente presente no Brasil.

Contando com a estrutura instalada e com o planejamento de sua reestruturação, além do cenário de mercado favorável em face principalmente dos investimentos do PAC da Infraestrutura, as previsões apontam para um crescimento gradual e sustentável, ultrapassando no ano 5 a barreira dos R\$ 21 milhões anuais, mais precisamente R\$ 1,81 milhão mensal.

No decorrer dos anos, o crescimento se mantém até que ao final do decimo segundo ano alcança a marca de R\$ 43,95 milhões anuais, o que perfaz uma média mensal de R\$ 3,6 milhões, valor bem abaixo do faturamento alcançado pelas empresas em seus momentos normais.

Conforme pode ser observado, esta projeção apresenta-se bastante conservadora e é perfeitamente alcançável pelo **GRUPO**.

3.6.2 Projeção de Resultados

3.6.2.1 Premissas

As seguintes premissas foram adotadas na projeção de resultado econômico-financeiro:

- Foi utilizado o *Sistema Tributário Normal* com apuração de *Lucro Real* sendo consideradas assim, as respectivas alíquotas de cada imposto incidente para as projeções de resultados. Este *Sistema Tributário* é o adotado pelas empresas do **GRUPO** no momento da elaboração deste Plano de Recuperação;
- Os *Custos dos Serviços Prestados* foram projetados com base em valores atuais, líquidos de todos os impostos creditáveis. Este grupo de custos varia diretamente proporcional ao faturamento projetado;
- As *Despesas Comerciais* foram projetadas de acordo com o histórico que a empresa apresentou em 2009 e 2010;
- As Despesas Fixas projetadas terão um pequeno aumento no decorrer dos períodos, pois mesmo sendo fixas por característica, na realidade, o aumento no volume de vendas demandará alguns aumentos para comportar o novo nível de atividade, porém, tais custos já consideram as reduções ocorridas a partir das medidas adotadas e previstas no Plano de Recuperação;
- A sobra de caixa projetada em cada ano da projeção será destinada para a recomposição do *Capital de Giro* da empresa e para o pagamento dos débitos não sujeitos aos efeitos da recuperação judicial, reduzindo assim além das despesas financeiras, o passivo total da empresa;

efall

- A projeção não contempla efeitos inflacionários, pelos mesmos motivos explanados na projeção da receita. A premissa adotada é de que todo efeito inflacionário será repassado ao preço de venda projetado quando ocorrer, mantendo a rentabilidade projetada, bem como, a geração de caixa e a capacidade de pagamento resultante;
- O ano 1 se inicia na data da publicação no *Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e consequente concessão da recuperação do **GRUPO**. A este momento é dada a denominação "**Data Inicial do Pagamento**"; independente deste ter ocorrido ou não neste momento.
- Todas as projeções foram feitas em um cenário realista.

3.6.2.2 Projeção

A seguir projeção de resultado econômico-financeiro, baseado nos volumes previstos, receitas projetadas e premissas adotadas:

	Anos / R\$ Milhares												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Receita Bruta	16.500	16.995	18.355	19.823	21.805	24.640	28.090	32.303	34.887	37.678	40.692	43.948	335.716
(-) Tributos sobre Receita	-1.721	-1.773	-1.915	-2.068	-2.275	-2.570	-2.930	-3.370	-3.639	-3.930	-4.245	-4.584	-35.018
(=) Receita Líquida	14.779	15.222	16.440	17.755	19.531	22.070	25.160	28.933	31.248	33.748	36.448	39.364	300.698
(-) Custo dos Serviços Prestados	-10.842	-11.138	-11.883	-12.691	-13.822	-15.360	-17.236	-19.532	-20.817	-22.395	-24.107	-25.964	-205.786
Mão-de-Obra Operacional	3.021	3.127	3.362	3.631	4.067	4.618	5.286	6.105	7.024	7.987	8.999	10.061	83.962
Gastos Gerais de Operação Variável	5.745	5.656	6.015	6.554	7.337	8.321	9.577	11.004	12.599	14.351	16.155	18.040	144.210
Gastos Gerais de Operação Fixo	2.076	2.356	2.506	2.576	2.726	2.924	3.171	3.484	3.851	4.271	4.744	5.274	42.514
(=) Lucro Bruto	3.937	4.084	4.557	5.064	5.709	6.709	7.923	9.401	10.431	11.353	12.341	13.400	94.912
(-) Despesas Fixas	-2.340	-2.438	-2.640	-2.859	-3.153	-3.570	-4.078	-4.699	-5.088	-5.515	-5.979	-6.482	-48.841
Despesas Administrativas	-2.340	-2.438	-2.640	-2.859	-3.153	-3.570	-4.078	-4.699	-5.088	-5.515	-5.979	-6.482	-48.841
Mão-de-obra	1.648	1.702	1.865	2.035	2.273	2.572	2.929	3.327	3.805	4.271	4.744	5.224	43.452
Gastos Gerais	698	679	728	790	872	990	1.134	1.290	1.421	1.545	1.673	1.814	13.939
Despesas de MKT e Vendas	43	68	66	66	67	67	67	67	63	63	63	63	568
(=) Lucro Operacional	1.597	1.646	1.917	2.206	2.556	3.140	3.846	4.702	5.343	5.838	6.362	6.918	46.071
(-) Despesa Financeira	-528	-544	-587	-595	-611	-690	-646	-808	-977	-829	-1.058	-1.011	-8.883
(=) Resultado	1.069	1.102	1.330	1.611	1.945	2.450	3.200	3.895	4.366	5.009	5.304	5.907	37.188
(-)IRRF + CSSL	-280	-289	-348	-422	-510	-642	-838	-1.020	-1.144	-1.312	-1.390	-1.548	-9.743
(=) Resultado Após IRRF e CSSL	789	813	981	1.189	1.436	1.808	2.361	2.874	3.222	3.697	3.915	4.359	27.445
Valor Destinado as Classes II e III (% da Dívida)	249	747	922	1.121	1.345	1.694	2.242	2.716	2.965	3.364	3.563	3.987	24.916
(+) Retido Autoban	1.000												
(=) Valor Destinado a todos os Credores RJ	1.728	747	922	1.121	1.345	1.694	2.242	2.716	2.965	3.364	3.563	3.987	26.395
Classe I - Trabalhista	-1.479	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1.479
Classe II - Garantia Real	-21	-62	-77	-94	-112	-142	-187	-227	-248	-281	-298	-333	-2.082
Classe III - Quirografarios	-228	-685	-845	-1.028	-1.233	-1.553	-2.055	-2.489	-2.717	-3.083	-3.265	-3.654	-22.835
Passivo Não Sujeito	-20	-45	-50	-50	-67	-78	-109	-126	-188	-239	-277	-339	-1.588
(=) Recomposição de Capital de Giro	41	21	10	18	23	36	10	32	69	94	75	34	462

Valores em milhares de Reais (R\$ x 1000)

2427
b

3.6.2.3 Análise

Com base nos resultados projetados é possível destacar:

- Como o custo dos serviços prestados e as despesas gerais são totalmente variáveis em proporção às receitas geradas, mesmo com o incremento no volume de vendas, o lucro bruto projetado crescerá durante todos os períodos, perfazendo inicialmente 6,5% e alcançando ao final do decimo oitavo ano a equivalência de 13,4% perante a receita bruta projetada;
- Mesmo com algumas elevações nos gastos fixos, em virtude do aumento do nível de atividade, o efeito da alavancagem operacional é favorável.
- Conforme a projeção, o *lucro líquido* apurado ao final de cada ano é suficiente para o pagamento da proposta aos credores e ao cumprimento do pagamento do passivo tributário e dos demais credores não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial. Desta forma, fica demonstrada a viabilidade da superação da situação de crise econômico-financeira do **GRUPO**, permitindo que seja mantida a fonte produtora do emprego dos trabalhadores e os interesses dos credores, promovendo assim a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.
- Como a projeção aponta para o cumprimento das obrigações com todos os credores sujeitos aos efeitos deste plano, caso eventualmente algum credor deixe de estar sujeito aos efeitos da LFR, o montante anual projetado a ele destinado fica automaticamente reservado para sua própria amortização fora deste plano, sem assim, que sua exclusão traga qualquer prejuízo aos demais credores que permanecerão sujeitos a este plano.

3.7 Proposta de Pagamento aos Credores da Recuperação

A premissa adotada para a proposta de pagamento da dívida é a de que os percentuais referentes à dívida total inscrita terão que obrigatoriamente ser respeitados conforme proposto. Para tanto, se faz necessário que a proposta seja condizente com a capacidade de pagamento demonstrada pelas projeções econômico-financeiras, sob pena de inviabilizar o processo de recuperação do **GRUPO**.

A proposta de pagamento da dívida contida na Lista de Credores deste plano é dividida em dois grupos: um dos Credores Trabalhistas e outro dos Credores com Garantia Real juntamente com os Credores Quirografários.

3.7.1 Pagamento da Classe I – Trabalhistas

Será dada prioridade ao pagamento dos Credores Trabalhistas, conforme artigo 54 da Lei 11.101/2005, onde estes receberão integralmente seus créditos até o décimo segundo mês após a ***“data inicial de pagamento”***.

Ressalta-se que havendo a inclusão de algum credor Trabalhista ao longo desse período de 12 (doze) anos sujeito aos efeitos da recuperação judicial, o montante projetado reservado ao pagamento da dívida será destinado prioritariamente para estes novos credores Trabalhistas, sendo pagos sempre 12 meses após a inscrição da dívida no Processo de Recuperação Judicial.

Para tanto, como parte do pagamento será destinada a **integralidade da retenção de valores destinados as possíveis causas trabalhista**, efetuada pelas Concessionárias AutoBan, Viaoeste e Rodoanel em seus contratos com o **GRUPO** e que atualmente estão estimados em torno de R\$ 1 milhão.

Uma vez que os referidos valores retidos foram destinados para uma reserva de segurança para eventuais causas trabalhistas, que todos os contratos já foram encerrados e que todos os credores que atuaram em todos os referidos contratos estão sujeitos a Recuperação Judicial do **GRUPO**, a integralidade deste valor retido deve ser repassada para uma conta judicial vinculada a este processo de Recuperação Judicial para ser oferecido imediatamente em pagamento aos *credores trabalhistas* desta Recuperação Judicial.

Adicionalmente ao valor descrito e com o objetivo de alcançar o total de créditos da classe trabalhista, o **GRUPO** destinará o suficiente para pagar a integralidade dos créditos desta classe de credores, cumprindo o que dispõe o Art. 54 da LFR.

Caso o valor de retenção existente junto as Concessionárias seja menor que o valor aqui previsto, ou seja, menor que R\$ 1 milhão, o **GRUPO** garante a destinação do complemento do valor para o atendimento ao artigo 54 da Lei 11.101/2005, onde estes receberão integralmente seus créditos até o décimo segundo mês após a **"data inicial de pagamento"**, reduzindo sua previsão de sobra para recomposição de capital de Giro.

Caso o valor de retenção junto as Concessionárias seja maior que o valor total inscrito da classe trabalhista, o resíduo após o pagamento integral desta classe será aplicado para a recomposição de seu capital de giro.

3.7.2 Pagamento das Classes II e III – Garantia Real e Quirografários

Para todos os Credores das Classes II e III, outorgam os credores que o montante a ser pago sofrerá, logo no início, um deságio equivalente a 40% sobre a dívida inscrita na recuperação judicial.

Sobre a nova dívida total inscrita na recuperação judicial, a ser paga e agora equivalente aos outros 60% da dívida inicialmente inscrita, o valor a ser pago ao

final de cada ano é estipulado sobre um percentual, aqui pré-estabelecido, aplicado sobre esta nova dívida total inscrita na recuperação judicial, sendo o primeiro pagamento efetuado no décimo dia útil após período de 6 meses da **“data inicial de pagamento”**. Os pagamentos seguintes ocorrerão sempre 12 meses após o pagamento anterior.

Para os Credores Quirografários e com Garantia Real o plano prevê o pagamento de todos estes seus novos débitos reduzido em até 12 (doze) anos, conforme o quadro a seguir:

Período	Dívida Líquida Inscrita na Recuperação Judicial Após o Deságio de 40%	% da Dívida Total Destinada ao Pagto.	R\$ Determinado destinado ao Pagto.
ANO 1	24.916.114,21	1,00%	249.161,14
ANO 2	24.666.953,07	3,00%	747.483,43
ANO 3	23.919.469,65	3,70%	921.896,23
ANO 4	22.997.573,42	4,50%	1.121.225,14
ANO 5	21.876.348,28	5,40%	1.345.470,17
ANO 6	20.530.878,11	6,80%	1.694.295,77
ANO 7	18.836.582,35	9,00%	2.242.450,28
ANO 8	16.594.132,07	10,90%	2.715.856,45
ANO 9	13.878.275,62	11,90%	2.965.017,59
ANO 10	10.913.258,03	13,50%	3.363.675,42
ANO 11	7.549.582,61	14,30%	3.563.004,33
ANO 12	3.986.578,27	16,00%	3.986.578,27
TOTAL			24.916.114

Os créditos listados na Relação de Credores do devedor poderão ser modificados, e novos créditos eventualmente poderão ser incluídos no Quadro Geral de Credores, em razão do julgamento de incidentes de habilitação, divergências, ou impugnação de créditos ou acordos.

Se novos créditos forem incluídos no Quadro Geral de Credores, nas classes II e III, conforme previsto acima, os Credores receberão seus pagamentos nas mesmas condições e formas de pagamentos estabelecidos neste Plano, de acordo com a classificação que lhes foi atribuída, tendo os credores incluídos retardatários, direito aos rateios de pagamentos eventualmente já realizados, afim de que alcancem o mesmo percentual acumulado de suas dívidas pagas no momento de sua inclusão.

Com o intuito de privilegiar o pagamento aos Credores submetidos à recuperação, até a quitação de todos estes credores, a empresa não poderá distribuir ou constituir reserva para pagamento de lucros aos seus sócios.

3.8 Resumo das liquidações de Credores

O quadro a seguir demonstra a evolução do pagamento dos montantes liquidados a cada um dos 12 anos de pagamento previstos neste plano.

Ressalta-se que no ano 1 serão liquidados todos os credores trabalhistas.

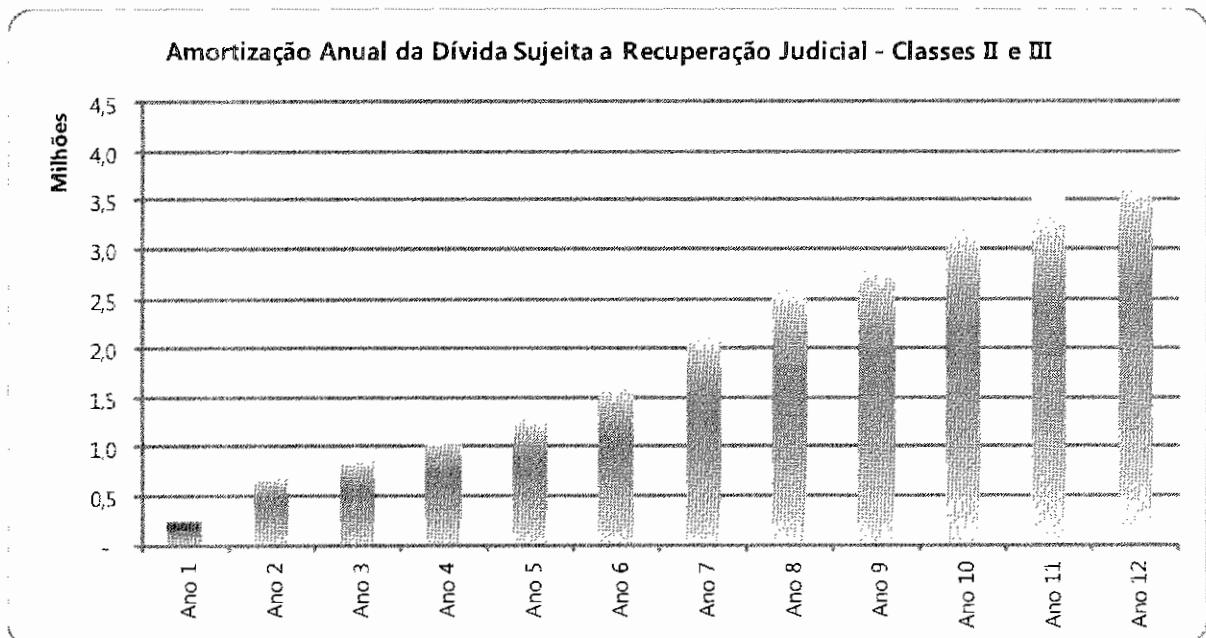


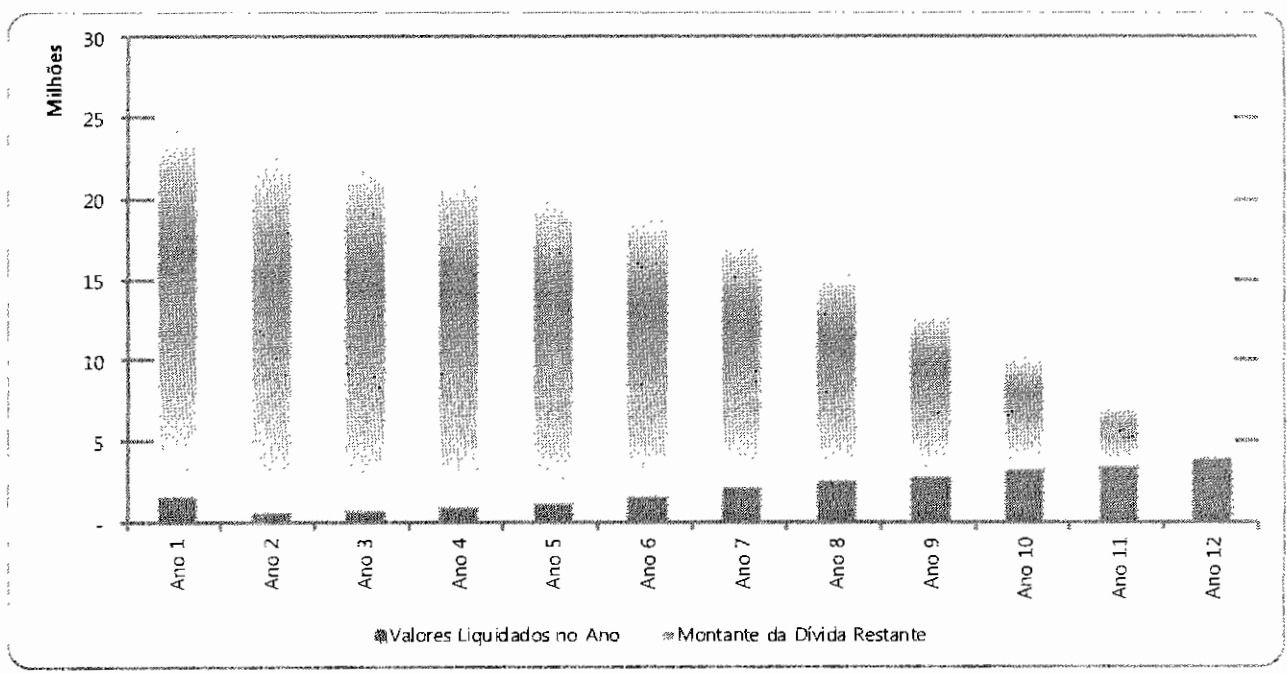
Gráfico Ilustrativo da projeção de pagamentos anuais – Quirografários e Garantia Real

Vale ressaltar, que durante o período acima mencionado os Credores receberão os percentuais de suas dívidas estipulados, sendo certo que ao final do período dar-se-á a quitação integral das obrigações das Recuperandas atinentes ao passivo total inicialmente sujeito à recuperação judicial, considerando-se saldadas todas as dívidas, para nada mais reclamarem os credores contra elas ou seus coobrigados.

2433
↳

efall

O gráfico a seguir apresenta a comparação do montante pago a cada ano em contrapartida ao montante total residual da dívida, incluídas as três classes de credores. É possível observar que no primeiro ano há um volume maior de dívida paga, justamente devido a obrigatoriedade de que a classe trabalhista receba a integralidade de seus créditos deste período.



3.9 Atualização Monetária

Para a atualização dos valores contidos na lista de credores deste processo de Recuperação Judicial será utilizado o índice da *Taxa Referencial*, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e *Resoluções CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437*, de 30.10.1997, e definida pelo **Governo Federal** como indexadora dos contratos com prazo ou período de repactuação igual ou superior a três meses. Começará a incidir nos saldos dos passivos da Recuperação Judicial da empresa a partir da data da publicação no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado do São Paulo* da decisão de homologação deste Plano e consequente concessão da recuperação do **GRUPO**.

3.10 Baixa dos Protestos

Consoante com a Lei nº 9492/1997 (*Lei do Protesto*) os documentos de dívida mercantil ou de serviços que comprovem o compromisso entre o credor e o devedor, em casos de não-pagamento, possuem legalmente assegurado o processo de Protesto Público, formal e solene.

Isso para que fique caracterizado o descumprimento pelo devedor e comprovado por um Órgão de Autoridade e Fé Pública, com respaldo na legislação, que dá legitimidade ao protesto e autoridade a seus efeitos.

A lei regulamenta um instrumento para evitar a impunidade e atitudes de má-fé, restaurando a moralidade e seriedade em qualquer transação comercial.

A **AFASA CONSTRUÇÕES E COMÉRCIO LTDA**, em *Recuperação Judicial*, CNPJ/MF nº 59.531.889/0001-86 e **MOTORA LOCAÇÃO E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA**, em *Recuperação Judicial*, CNPJ/MF nº 01.070.690/0001-18, requereram em litisconsórcio o benefício legal da Recuperação Judicial de forma a garantir a manutenção das fontes produtoras, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, suas funções sociais e o estímulo à atividade econômica, e apresentam em juízo aos Credores o Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento, que por sua vez, após aprovado em Assembleia Geral de Credores, constituirá título executivo judicial, nos termos do art. 584, inciso III, do caput da Lei no 5.869, de 11 de janeiro de 1973 - Código de Processo Civil.

Além disso, o artigo 59 da Lei 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas) determina que a aprovação do Plano de Recuperação Judicial pelos Credores implica novação dos créditos anteriores ao pedido, e obriga o devedor e todos os credores a ele sujeitos, sem prejuízo das garantias, observado o disposto no § 1º do

art. 50 desta Lei (*concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas*).

Desta forma, uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento, com a novação de todos os créditos anteriores ao pedido e ao plano sujeitos, e com a constituição do título executivo judicial pela decisão judicial que conceder a recuperação judicial do **GRUPO**, fica desde já anuído por todos os Credores a ele sujeitos, o cancelamento de todos os protestos efetuados, pelo fato de não mais existir dívida mercantil ou de serviços não-pagas, enquanto o plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido em seus termos aprovados, concedendo para o **GRUPO** os documentos necessários para este cancelamento.

3.11 Análise de Viabilidade da Proposta de Pagamento

A predeterminação de percentuais anuais aplicados sobre a dívida total sujeita a recuperação judicial, vinculadas à parte de sua lucratividade anual, detalhadamente descritos em seu plano de pagamentos, apontam para projeções que demonstram que o **GRUPO** tem plena condição de liquidar suas dívidas constantes neste Modificativo ao Plano de Recuperação proposto, honrar com os compromissos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, manter e ampliar a atividade comercial durante o período de recuperação e após ele, reverter de maneira significativa à atual situação em que se encontra tendo em vista os seguintes pontos:

- A *Geração de Caixa* em ambas as modalidades de origem durante esse período é plenamente suficiente para a liquidação das dívidas, bem como, para a manutenção das atividades comerciais com o pagamento pontual de seus novos compromissos a serem assumidos e os créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial;
- As ações de melhoria apresentadas nesse plano, das quais, parte já estão sendo praticamente implementadas, e principalmente, o comprometimento dos proprietários e da equipe de colaboradores com os objetivos traçados são fatores altamente positivos e que tendem a garantir o sucesso do plano apresentado;
- As projeções mercadológicas realizadas por órgãos vinculados ao segmento/atividade do **GRUPO**, e as condições previstas no PAC da Infraestrutura, que trarão maciços investimentos em infraestrutura no país, para os próximos anos, indicam favorável e constante elevação na demanda.

4. Movimentação do ativo

Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a “*reorganização administrativa*”, medida que foi iniciada e encontra-se vigente.

O **GRUPO**, desde sua fundação, vem lutando pela sua consolidação e crescimento, num mercado onde atuam grandes concorrentes, bastante respeitados na economia nacional.

O alto dinamismo, a constante evolução, os melhores equipamentos e atendimento qualificado sempre foram absolutamente indispensáveis para a sobrevivência das empresas deste segmento. Tal situação de livre e acirrada competição acabou, ao longo dos últimos anos, por promover uma seleção natural entre as empresas concorrentes.

O **GRUPO** sempre desfrutou de um sólido conceito no setor de obras de infraestrutura e conservação, sempre atuando em parceria com seus fornecedores e clientes com a missão de aliar serviços de qualidade, sendo reconhecido por todos os seus parceiros por essas características.

Neste sentido, é inerente a qualquer empresa e especialmente para o **GRUPO** para manter sua competitividade – o que trará benefícios a todos os Credores – proceder à renovação constante de seus ativos existentes, a fim de manter sua infraestrutura adequada à competitividade imposta pelo Mercado. Sendo assim, após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, a venda de quaisquer veículos, equipamentos e instalações da empresa ficam desde já autorizados pelos Credores, para que seja realizada esta renovação mencionada e necessária ao próprio negócio.

A modalidade de venda será a que melhor reflita os interesses do **GRUPO** e, portanto, de seus credores, sendo feita com a proteção da Lei 11.101/2005, ou seja, sem sucessão das obrigações do vendedor ao comprador.

Os recursos que porventura forem obtidos com as referidas vendas e que não forem utilizados para esta renovação serão destinados à recomposição do capital de giro do **GRUPO** com intuito de reduzir seu custo financeiro, os quais serão devidamente registrados em seus demonstrativos contábeis, sendo respectivamente disponibilizados aos seus credores.

5. Considerações Finais

O Modificativo ao Plano de Recuperação Judicial aqui proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005 - "Lei de Recuperação de Empresas"), garantindo os meios necessários para a recuperação econômico-financeira do **GRUPO**.

Neste sentido foram apresentados diferentes meios para a Recuperação Judicial do **GRUPO** no Plano de Recuperação objeto deste documento.

Salienta-se ainda que o Plano de Recuperação apresentado demonstra a viabilidade econômico-financeira das empresas através de projeções de resultados, desde que as condições propostas para o pagamento aos credores sejam aceitas. Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a "reorganização administrativa", medida que foi iniciada e encontra-se em implementação.

O Plano aprovado e homologado poderá ser alterado, em AGC convocada para essa finalidade, observado os critérios previstos nos artigos da LRF, deduzidos os pagamentos porventura já realizados na forma deste Plano.

Será também permitido aos devedores, caso haja motivo relevante, convocar novas Assembleias Gerais de Credores.

As eventuais novas alterações ao Modificativo deste Plano obrigarão todos os Credores Concursais, inclusive os dissidentes.

O **GRUPO** sempre desfrutou de um sólido conceito por ser referência no setor de infraestrutura de conservação e obras de melhoria, realizando serviços, com qualidade e com reconhecimento de seus clientes.

2441
B

efall

Assim, num mercado competitivo, dinâmico e muito difícil, as empresas vem conseguindo manter uma preciosa relação de fidelidade com importantes clientes, que hoje entendemos constituir seu maior patrimônio.

Destacamos também a relação com fornecedores, colaboradores e concorrentes, onde a lealdade e lisura de propósitos e atos os colocam em posição de destaque, e que reafirmam com certeza, o bom conceito e respeito de que gozam no meio em que atuam.

Portanto, com as projeções para os próximos anos favoráveis ao mercado onde o **GRUPO** atua, aliado ao grande *know-how* tecnológico, combinado ao conjunto de medidas ora proposto neste Modificativo ao Plano de Recuperação, fica demonstrado à efetiva possibilidade da continuidade dos negócios com a manutenção e ampliação na geração de novos empregos, além do pagamento dos débitos vencidos.

6. Nota de Esclarecimento

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela empresa **EFALL Apoio Serviços de Apoio Administrativo LTDA** na elaboração deste Modificativo ao Plano de Recuperação, deu-se novamente através da revisão das modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas, neste novo momento, pelo **GRUPO**.

Estas informações alimentaram o modelo de projeções financeiras da EFALL, indicando o potencial de geração de caixa da empresa e conseqüentemente a capacidade de amortização da dívida.

Deve-se notar que o estudo da viabilidade econômico-financeira se fundamentou na análise dos resultados projetados para o **GRUPO** e contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação, pois dependem parcialmente de fatores externos à gestão da empresa.

As projeções para o período compreendido em 12 (doze) anos foram realizadas com base em informações das próprias empresas e das expectativas em relação ao comportamento de mercado, preços, estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo.

Assim, as mudanças na conjuntura econômica nacional bem como no comportamento das proposições consideradas refletirão nos resultados apresentados neste trabalho.

7. Conclusão

Este Modificativo ao Plano de Recuperação Judicial, fundamentado no princípio da *pars conditio creditorum*, implica novação objetiva e real dos créditos contraídos anteriores ao pedido, e obrigam a **AFASA CONSTRUÇÕES E COMÉRCIO LTDA em Recuperação Judicial**, a **MOTORA COMÉRCIO E LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS LTDA em Recuperação Judicial**, e todos os Credores a ele sujeitos nos termos do artigo 59 da Lei 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas), do artigo 385 da Lei nº 10.406, de 10.01.2002 (Novo Código Civil) e artigo 584, inciso III, do caput da Lei 5.869/1973 (Código de Processo Civil).

A sentença concessiva da Recuperação Judicial constitui título executivo judicial, novando e substituindo todas as obrigações sujeitas à Recuperação Judicial, de forma que, enquanto cumpridos os termos do presente Plano, estarão desobrigados de responder pelos créditos originais seus avalistas, fiadores e coobrigados.

A **EFALL Apoio – Serviços de Apoio Administrativo LTDA** que elaborou este Plano de Recuperação Judicial, acredita que o processo de reestruturação administrativa, operacional e financeira, bem como as correspondentes projeções econômico-financeiras detalhadas neste documento, desde que sejam implementadas e realizadas, possibilitará que o **GRUPO** mantenha-se como empresas viáveis e rentáveis.

Também acredita que os Credores terão maiores benefícios com a implementação deste Plano de Recuperação, uma vez que a proposta aqui detalhada não agrega risco adicional algum.

Jundiaí, 12 de Abril de 2013.



EFALL APOIO SERVIÇOS DE APOIO ADMINISTRATIVO LTDA

Anuentes:



AFASA CONSTRUÇÕES E COMÉRCIO LTDA *em Recuperação Judicial*

C.N.P.J/MF nº 59.531.889/0001-86



MOTORA COMÉRCIO E LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS LTDA *em Recuperação Judicial*

C.N.P.J/MF nº 01.070.690/0001-18

2445
p

efall

8. Laudo de Avaliação de Bens Imobilizados

2486

EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA

LAUDO DE AVALIAÇÃO DO ATIVO IMOBILIZADO

QUADRO RESUMO DE CAPA

CLIENTES:

AFASA Construções e Comércio Ltda.

CNPJ: 59.531.889/ 0001- 86

Endereço: Rua Cândido Mojola, 381 – Vila Hortolândia – Jundiaí/ SP

MOTORA Locação e Comércio de Equipamentos Ltda

CNPJ: 01.070.690/ 0001- 18

Endereço: Rua Leopoldo da Silva, 54 – Terra Baixa – Araçariguama/ SP

OBJETO:

Avaliação de Bens Imobilizados: Máquinas, Móveis de Escritório e Equipamentos de Informática

RESUMO DA AVALIAÇÃO:

Valor de Bens Imobilizados: = R\$ 94.300,00

Setembro / 2011

I – CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O presente laudo tem por finalidade, determinar o valor de bens immobilizados da empresas contratantes.

Este laudo foi redigido seguindo as recomendações das normas técnicas da ABNT – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS.

Os requisitos mínimos iniciais são especificados a seguir:

INTERESSADOS – SOLICITANTES:

AFASA Construções e Comércio Ltda.

MOTORA Locação e Comércio de Equipamentos Ltda.

FINALIDADE:

Avaliação Patrimonial.

OBJETIVO:

Informação de valor de mercado de máquinas, equipamentos e ferramentas.

MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS e FERRAMENTAS:

Vide relação dos bens: CAPITULO II. 4 – PLANILHAS DE AVALIAÇÃO

PROPRITÁRIOS:

AFASA Construções e Comércio Ltda.

MOTORA Locação e Comércio de Equipamentos Ltda.

DOCUMENTAÇÃO FORNECIDA:

Relação de máquinas, equipamentos e ferramentas.

2448
A

II – AVALIAÇÃO DE MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E FERRAMENTAS

II. 1 – CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A vistoria das máquinas avaliadas foram realizadas "in loco", pelo signatário deste laudo na Avenida Luiz Pellizari, nº 2.000, Distrito Industrial – Jundiaí – SP, observando-se de forma criteriosa: estado de conservação, manutenção e funcionamento de cada máquina.

II. 2 – ESTADO DE CONSERVAÇÃO DOS BENS AVALIADOS

Os bens foram examinados individualmente e chegando-se a conclusão de que em média, o estado de conservação pode ser classificado como regular, possibilitando estipular a depreciação normal, proporcional ao tempo de vida real de cada equipamento.

II. 3 – CRITÉRIOS E MÉTODOS DE AVALIAÇÕES ADOTADOS

As avaliações das máquinas foram feitas através da determinação do valor de mercado de cada unidade em estado de nova, e sobre este valor aplicou-se um índice de depreciação pelo tempo de uso, considerando-se o tempo de vida útil, valor residual e o obsolescimento funcional de cada máquina.

A determinação do valor de mercado do bem em estado novo foi feita pela sistemática de consultas aos fornecedores, buscando sempre a similaridade ou a igualdade, entre o equipamento cotado e o avaliando, junto ao comércio especializado.

A determinação de depreciação foi feita pelo processo matemático, em função da idade real do bem. Quando não foi possível determinar a data de aquisição, a depreciação foi estimada em função do estado de conservação em que se encontra o equipamento.

O método de cálculo aplicado na valoração dos equipamentos foi o método denominado "Método Linear", cuja fórmula matemática que considera a depreciação como uma função linear da idade do bem, variando uniformemente ao longo de sua vida.

Para valores residuais (VR), adotamos em percentuais, valores entre 0~20%, de um equipamento novo, que correspondem normalmente ao valor residual no fim da vida útil para cada classe de equipamentos e máquinas.

Outro processo utilizado para determinação de valores de mercado, foi através da consulta às firmas especializadas no comércio de máquinas e equipamentos usados.

II. 4 – PLANILHAS DE AVALIAÇÃO:

Em função das características dos mesmos e seguindo as diretrizes acima, nas folhas seguintes apresentamos a descrição das máquinas e planilha de cálculo, já considerados o estado de conservação e o tempo de vida útil restante de cada item, a saber:

EDUARDO DEGHARA ENGENHARIA

Perícias e Avaliações de Engenharia

item	descrição do bem	fabricante/ modelo	ano	qdd	valor.total
01	Armário de aço 198x90x40cm		2008	8	1.924,57
02	Armário de cozinha em aço		2005	1	285,00
03	Armário diretor em MDP		2009	5	1.129,42
04	Bebedouro refrigerado em aço inox	IBC/ MD 180 LP2	2008	5	1.600,00
05	Cadeira fixa		2009	29	3.659,57
06	Cadeira secretária		2008	43	6.782,82
07	Câmeras digitais 7.2 MPixel	Samsung/ ES70	2008	2	274,13
08	Computador - Desktop	Dell/ Vostro 230	2010	1	1.013,97
09	Computador - Desktop	Dell/ Optiplex 780	2010	6	6.953,54
10	Computador - Desktop	Megaware/ Megahome	2010	2	1.440,00
11	Computador - Notebook	ACER/ TravelMate 2480	2005	1	280,00
12	Computador - Notebook	Lenovo/ T660	2010	1	1.594,52
13	Computador - Notebook	Compaq/ 510	2010	5	6.465,04
14	Computador - Notebook	Compaq/ 2390,	2010	2	2.198,00
15	Computador - Notebook	Dell/ Vostro 1014	2010	8	9.851,21
16	Computador - Notebook	Dell/ Vostro 1520	2010	2	2.462,80

EDUARDO DEGHARA ENGENHARIA

Perícias e Avaliações de Engenharia

item	descrição do bem	fabricante/ modelo	ano	qdd	valor,total
17	Computador - Notebook	Itaotec/ W7655	2007	2	992,86
18	Computador - Notebook	HP/ Pavilion dv2770BR	2008	2	1.408,71
19	Computador - Notebook	Dell/ Vostro 1000	2008	11	6.751,13
20	Computador - Notebook	Positivo/ P210L	2010	1	750,00
21	Computador - Notebook	Positivo/ Sim 1630	2010	2	1.360,00
22	Condicionador de ar 12.000 BTUs, tipo split	Gree/	2007	6	2.386,28
23	Filtra DAT 160GB	Dell/ RD1000	2010	1	1.014,69
24	Fogão 4 bocas	Atlas/ Monaco Plus	2010	1	253,39
25	Gaveteiro volante c/ 4 gavetas ou 2 gavetas+ 1 pastas suspensas		2007	12	1.528,75
26	HD(Hard Disk) externo 1.0TB	WesternDigital/	2010	2	360,94
27	Mesa 150cm		2010	5	1.425,82
28	Mesa(est. de trabalho) 140x140 cm		2010	30	8.102,17
29	Multifuncional jato de tinta	Epson/ Tx300F	2009	2	517,39
30	Multifuncional jato de tinta	HP/ Officejet J3600	2009	2	464,39
31	Multifuncional laser	brother/ DCP-8085DN	2007	1	719,39

2452
7

EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA

Perícias e Avaliações de Engenharia

Item	descrição do bem	fabricante/ modelo	ano	qdd	valor.total
32	Nobreak	TS Shara/ PROF-1700	2007	1	252,80
33	Nobreak	SMS/ Power Vision II	2007	1	496,70
34	Poçadeira	Husqvarna/ 142R	2007	13	8.746,49
35	Prateleira de aço(195X30X90 cm)		2010	7	556,03
36	Purificadora de agua		2010	1	415,00
37	RAK Full Tower		2010	1	888,06
38	Refrigerador		2010	2	1.269,34
39	Relógio de ponto	Henry/ SuperFácil	2005	2	502,38
40	Servidor - Xeon	Dell/ PowerEdge T310	2010	1	3.875,18
41	Servidor - Xeon	IBM/ System x3200	2007	1	629,16
42	Switch 24 portas 10/100	D-Link/	2009	5	709,16
TOTAL GERAL				R\$	94.290,78

EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA
Perícias e Avaliações de Engenharia

Somatória de todas as máquinas e equipamentos = R\$ 94.290,78

Arredondando dentro do parâmetro permitido por NORMA obtemos:

<p><u>VALOR TOTAL DAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS</u> - Setembro / 2.011 - R\$ 94.300.00 (Noventa e quatro mil, trezentos Reais)</p>

III – ENCERRAMENTO

Consta o presente Laudo de Avaliação de 08 (oito) folhas impressas de um só lado, todas devidamente rubricadas, sendo esta última datada e assinada.

São Paulo, 14 de Setembro de 2.011.

EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA
CREA - SP 0780456 - CGC 08.801.670/0001-19
Resp. Técnico: Engº. Eduardo Deghiara
CREA 060.160.599-1

RELAÇÃO DOS ANEXOS:

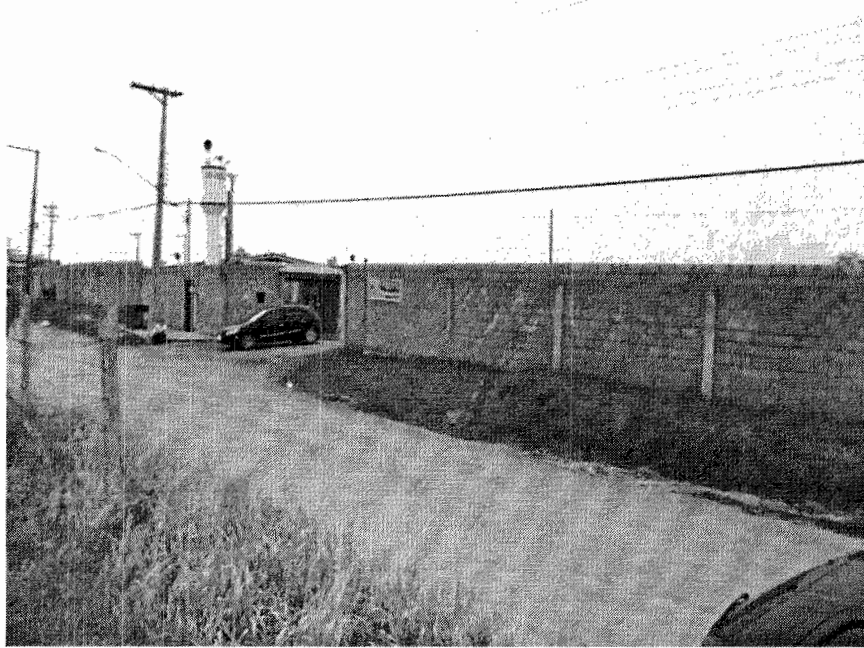
- 01 – DOCUMENTÁRIO FOTOGRÁFICO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS.
- 02 – FONTES DE CONSULTAS PARA DETERMINAÇÃO DOS VALORES DAS MÁQUINAS.
- 03 – ART: ANOTAÇÃO DE RESPONSABILIDADE TÉCNICA.

2454
b

ANEXO 01

DOCUMENTÁRIO FOTOGRÁFICO
DAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Vista externa da base operacional das empresas.



Vista externa do escritório.



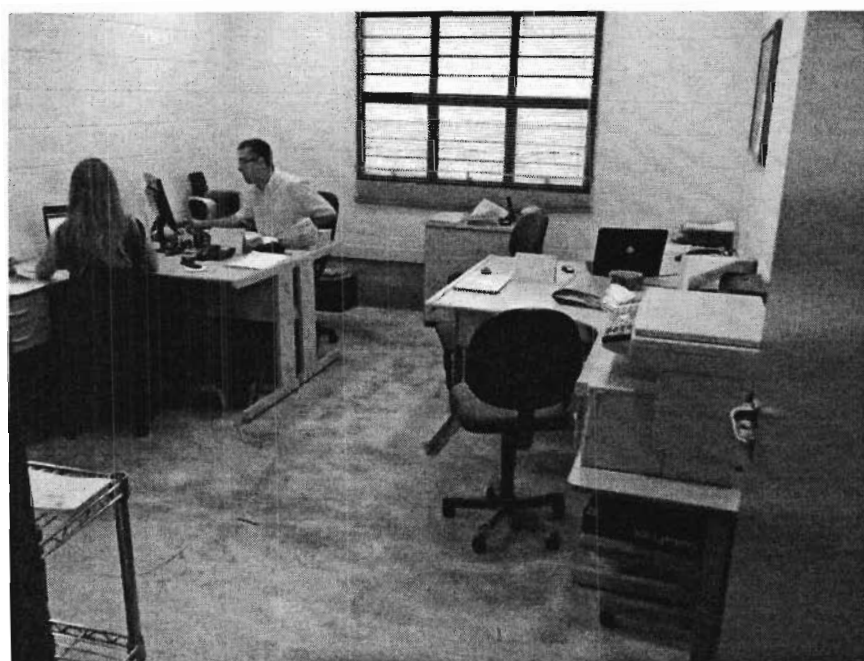
2456
P

EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA
Perícias e Avaliações de Engenharia

Vista do almoxarifado e do galpão de serviços.



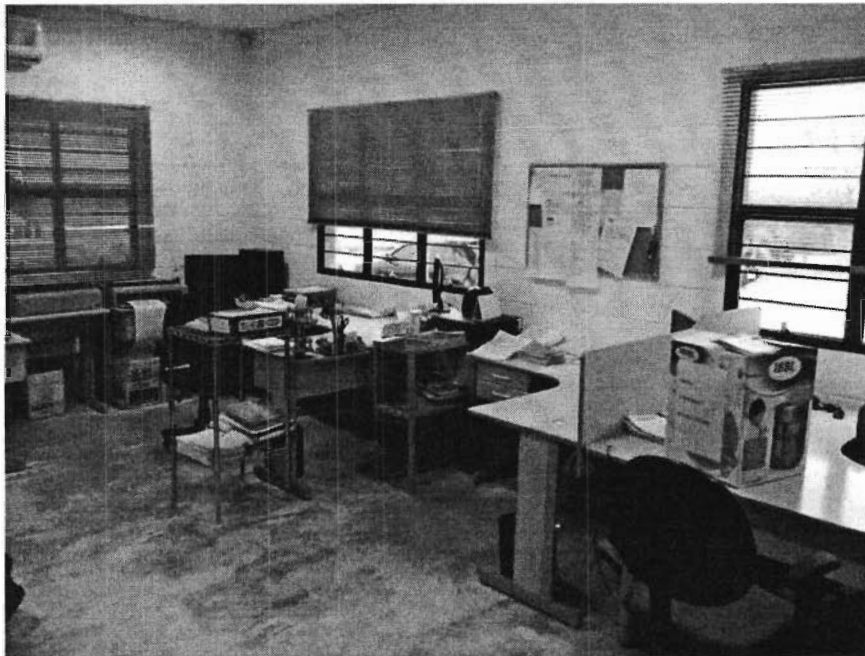
Vista da sala de contabilidade.



2457
b

EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA
Perícias e Avaliações de Engenharia

Vista da sala de administração.



Vista de computadores de mesa.



2458
A

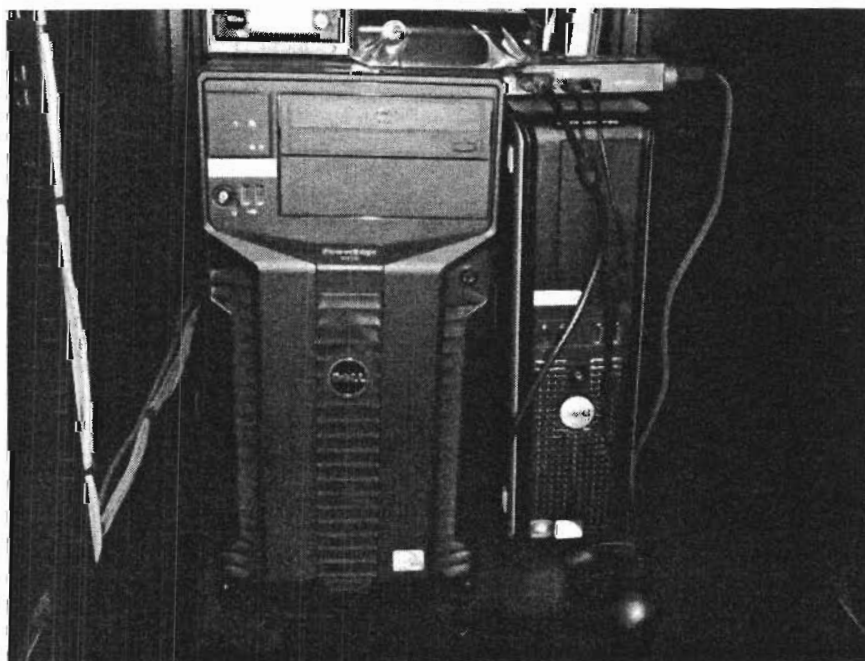
EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA

Perícias e Avaliações de Engenharia

Vista dos notebooks.

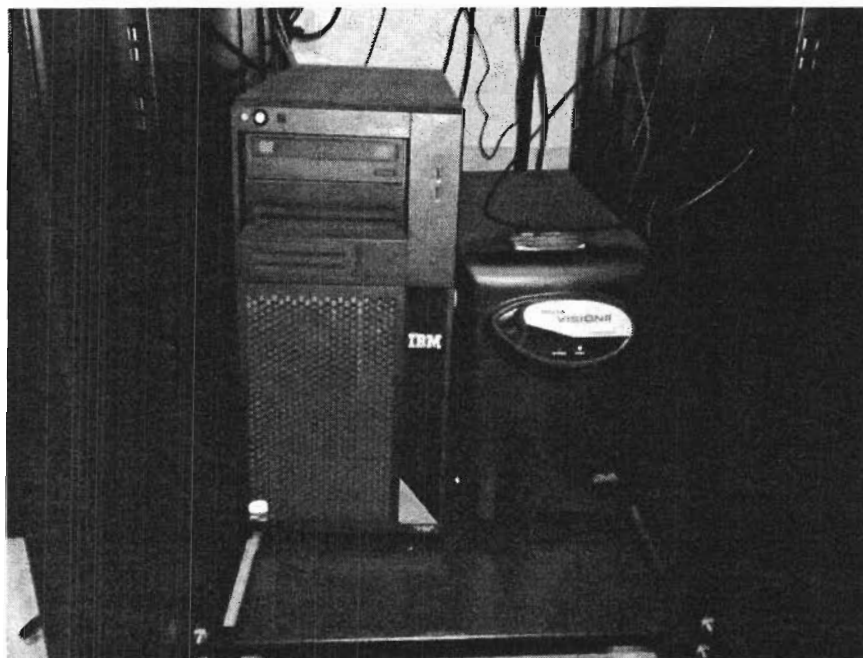


Vista do servidor "Dell PowerEdge T310".



EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA
Perícias e Avaliações de Engenharia

Vista do servidor "IBM System x3200" e "Nobreak".



Vista do arquivo e armário.



246P
A

EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA
Perícias e Avaliações de Engenharia

Vista dos arquivos.



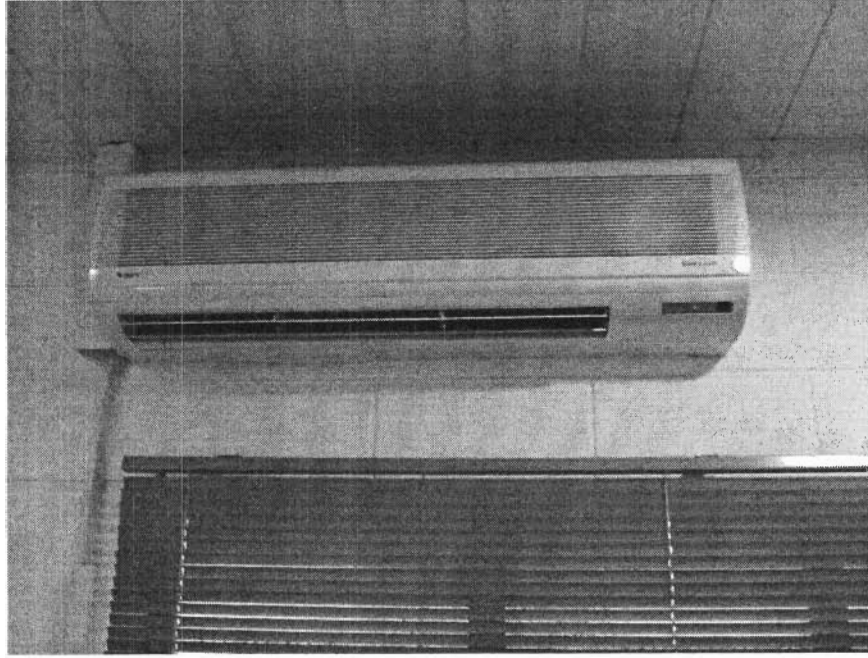
Vista do condensador de ar-condicionado.



2469
D

EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA
Perícias e Avaliações de Engenharia

Vista do evaporado de ar-condicionado.



Vista da impressora multifuncional "brother DCP-8085"



EDUARDO DEGHIARA ENGENHARIA
Perícias e Avaliações de Engenharia

Vista das impressoras matriciais "Epson".



Vista geral dos móveis de escritório.



ANEXO 02

FONTES DE CONSULTAS PARA DETERMINAÇÃO DOS
VALORES DAS MÁQUINAS E QUIPAMENTOS


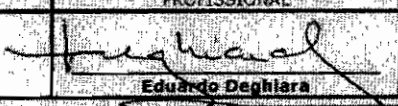
- Dell Computadores do Brasil Ltda.
tel. 19.2118.4000
- EQUIPA Máquinas e Utensílios para Escritórios Ltda.
tel. 11.3209.5631
- Tekmak Brasil Ltda.
Srta. Vanessa tel. 19.3462.1786
- MFLEX Comércio de Móveis Ltda.
Sr. Maicon tel. 11.4029.8204
- NOWAK Indústria e Comércio de Máquinas Ltda.
tel. 17.3355.1274
- Aplacer Indústria e Comercio Ltda.
Sr. Sergio tel. 11.5073.1983
- Metalnorte Industria e Comercio Ltda.
Sr. Edson tel. 47.2107.1985
- Zip Automação(site)
- Eletrônica Santana Ltda.
Sr. Tiago tel. 11.2823.7085
- Visual Móveis para Escritório Ltda.
Srta. Vera tel. 11.4229.8962
- Henry Equipamentos Eletrônicos e Sistemas Ltda.
Srta. Gislene tel. 41.3661.0100
- Acqua-Vent Comércio de Eletroeletrônica Ltda.
Sr. Edvaldo tel. 11.2084.3333
- Site: www.agrotama.com.br
- Site: www.mercadolivre.com.br
- Site: www.submarino.com.br
- Site: www.oficinasdosbits.com.br

EDUARDO DEGHARA ENGENHARIA
Perícias e Avaliações de Engenharia

2464
b

ANEXO 03

ART – ANOTAÇÃO DE RESPONSABILIDADE TÉCNICA

 <p align="center">CONSELHO REGIONAL DE ENGENHARIA, ARQUITETURA E AGRONOMIA DO ESTADO DE SÃO PAULO Av. Paig. Faria Lima, 1059 - Pinheiros - São Paulo - SP CEP 01452-920 Tel: 0800 17 18 11</p>				
ART			1- Nº DA ART	
Anotação de Responsabilidade Técnica Lei Federal Nº. 5.496 de 07/12/77			92221220111066562	
CONTRATADO				
2 - Nº DO CREASP DO PROFISSIONAL 0601605991			3 - Nº DO CPF DO PROFISSIONAL 75806169804	
4 - NOME DO PROFISSIONAL EDUARDO DEGHARA			5 - TÍTULO DO PROFISSIONAL Engenheiro Civil	
ART				
6 - TIPO DE ART 1-Obra/Serviço		7 - VINCULADA A ART Nº	8 - HA OUTRAS ARTs VINCULADAS 1 - Não	
9 - ALTERAÇÃO/COMPL./SUBST. DA ART 1 - Não			10 - SUBEMPREITADA 1 - Não	
ANOTAÇÃO				
11 - CLASSIFICAÇÃO DA ANOTAÇÃO 1 - Responsabilidade Principal		12 - AREA DE ATUAÇÃO 6 - Civil, Fortificação E Construcao	13 - TIPO DE CONTRATADO 1 - Pessoa Jurídica	
EMPRESA CONTRATADA				
14 - Nº DE REGISTRO NO CREA 0780456		15 - NOME COMPLETO EDUARDO DEGHARA ENGENHARIA		
16 - CGC/CNPJ 08801670000119		17 - CLASSIFICAÇÃO 1-Empresa Privada		
CONTRATANTE				
18 - NOME DO CONTRATANTE DA OBRA / SERVIÇO AFASA Construcoes e Comercio Ltda.		19 - TELEFONE P/ CONTATO (11)45827173	20 - CPF/CNPJ 59531889000186	
DADOS DA OBRA / SERVIÇO OBJETO DO CONTRATO				
21 - ENDEREÇO DA OBRA / SERVIÇO Rua Candido Majors n. 381 sala 02			22 - CEP 13214-220	
CLASSIFICAÇÃO				
23 - NATUREZA	24 - UNIDADE	25 - QUANTIFICAÇÃO	26 - ATIVIDADES TÉCNICAS	
1A1717	47	42	2	
27 - DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS EXECUTADOS SOB SUA RESPONSABILIDADE OU DO CARGO/FUNÇÃO Avaliação do Ativo Imobilizado da empresa contratante.				
RESUMO DO CONTRATO				
Nº E ESCOPO DO CONTRATO, CONDIÇÕES, PRAZO, CUSTOS, ETC. Prazo de 15 dias no valor de R\$ 4.000,00 Data de efetiva participação do profissional: 14/09/2011				
28 - VALOR DO CONTRATO 4.000,00	29 - DATA DO CONTRATO 14/09/2011	30 - DATA INICIO DA EXECUÇÃO 14/09/2011	31 - 10% ENTIDADE DE CLASSE 65	32 - VALOR DA ART A PAGAR 33,00
ASSINATURA				
Declaro ser de minha responsabilidade técnica, dentro das atividades assumidas nesta ART e nos termos aqui anotados, o atendimento às regras de acessibilidade previstas nas Normas Técnicas de Acessibilidade da ABNT e na legislação específica, em especial o Decreto nº 5.296/2004, para os projetos de construção, reforma ou ampliação de edificações de uso público ou coletivo, nos espaços urbanos ou em mudança de destinação (usos) para estes fins.				
33 - LOCAL E DATA Sao Paulo 14/09/2011		PROFISSIONAL  Eduardo Deghara	CONTRATANTE AFASA Construcoes e Comercio Ltda.	

Obs:
- O comprovante deverá ser anexado a ART para comprovação de quitação
- A ART deverá ser devidamente assinada pelo profissional
- Linha digital:

EDUARDO DEGHARA ENGENHARIA
Perícias e Avaliações de Engenharia

2465
b

BANCO DO BRASIL Recibo do Sacado
 CREA-SP CONS. REG. ENG. ARQ. AGRON. DO ESTADO DE SÃO PAULO
 Agência/Código do Cedente 3336-7/401783-8
 Nosso Número 92221220111066562

SACADO: EDUARDO DEGHARA ENGENHARIA	CREASP: 780456
Profissional:	CREASP:
Data de Emissão: 14/09/2011	Data de Vencimento: 23/09/2011
ART Nº 92221220111066562	
VALOR:	33,00

- O comprovante de pagamento deverá ser anexado a ART para comprovação de quitação.
 - Depósitos ou transferências entre contas não serão reconhecidos por nossos sistemas.
 - A quitação do título ocorrerá somente após a informação do crédito bancário.

Autenticação Mecânica

Corte aqui

BANCO DO BRASIL 001-9 		00199.22210 29222.122011 11066.562213 6 50990000003300			
Local de Pagamento PAGUE PREFERENCIALMENTE NAS AGÊNCIAS DO BANCO DO BRASIL					Vencimento 23/09/2011
Cedente CREA-SP CONS. REG. ENG. ARQ. AGRON. DO ESTADO DE SÃO PAULO					Agência/Código do Cedente 3336-7/401783-8
Data de Emissão 14/09/2011	Número do Documento 92221220111066562	Espécie Doc RC	Acerto N	Data do Processamento 14/09/2011	Nosso Número/Código Documento 92221220111066562
Uso do Banco	Carteira 18/27	Espécie Moeda RS	Quantidade	Valor	=) Valor do Documento 33,00
Instruções: Texto (ou instruções de responsabilidade do cedente)					(-) Desconto/Abatimento
BOLETO REFERENTE A ART Nº 92221220111066562					(-) Outras Deduções
					(+) Mora/Multa
					(+) Outros Acréscimos
					=) Valor Cobrado
NÃO RECEBER APÓS O VENCIMENTO					
Unidade Cedente: 3336					
Sacado: EDUARDO DEGHARA ENGENHARIA					
Sacador/Avalista					Código de Barra

Ficha de Compensação/Autenticação Mecânica



Corte aqui

EDUARDO DEGHARA ENGENHARIA
Perícias e Avaliações de Engenharia

2466
D



ItaúUniclass

30
horas

Comprovante de pagamento

Banco Itaú - Comprovante de Pagamento
Títulos Outros Bancos

Dados da conta debitada:

Nome: EDUARDO DEGHARA
Agência: 1035 Conta: 05184-2

Dados do pagamento:

Código de barras: 00199.22210 20222.122011 11066.562213 6 50990000061300
Valor do documento: R\$ 33,00
Data do vencimento: 23/09/2011

Pagamento efetuado em 15/09/2011 às 12:47:15 via Bankline, CTRL. 2190857397.

Autorizado débito de diferenças relativas a informações inexatas.

Autenticação:

7A1CC1F17A7243FAQ3B158DD513C686DC4E72C23

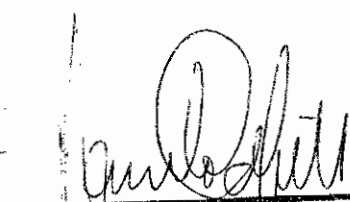
2464
b

BENS COMPLEMENTARES ADQUIRIDOS APÓS
SETEMBRO/2011

BENS COMPLEMENTARES ADQUIRIDOS APÓS SETEMBRO/2011

Descrição	Marca	Modelo	Ano	Quantidade	Valor unitário	Valor total
Minicarregadeira 2,6t	Caterpillar	226B2	2009	1	55.000,00	55.000,00
Fresadora	Caterpillar	CAT 205	2008	1	30.000,00	30.000,00
Vibroacabadora eletrônica sobre esteiras 12,6t 300t/h	Ciber	AF-4000	2007	1	200.000,00	200.000,00
Caminhão Carroceria 2e com Cabine 08 L	Ford	Cargo 1317E	2007	1	73.915,00	73.915,00
Trator sobre esteiras 14t	Komatsu	D51 EX-22	2010	1	360.000,00	360.000,00
Cavalo Mecânico 2e	Ford	Cargo 4532E	2007	1	93.965,00	93.965,00
Total						812.880,00

Fonte:

Mercado Máquinas - <http://www.mercadomaquinas.com.br/site2/index.cfm>FIPE - <http://fipe.org.br/>**AFASA Construções e Comércio Ltda.**ENG^o DANILO SAFATLE
CREA 5061114030/D
Diretor

2469
P



Anuncie Máquinas Serviços Peças e Acessórios Leilões Painel de Controle Ajuda

Página Inicial / Mini-Carregadeira / Caterpillar / 226B

MINI-CARREGADEIRA

Localção (17)

Peças e Acessórios (26)
Colaço de Seguro

Fabricantes

- Bobcat (40)
- Case (20)
- Caterpillar (21)
- Cobra (0)
- Doosan (2)
- Excel (4)
- Fiattalis (1)
- Gehl (5)
- Hysson (2)
- JCB (6)
- Lonking (0)
- Maxxor (1)
- Mustang (0)
- New Holland (7)
- Racoon (0)
- Scat Trak (0)
- Terex (10)
- Thomas (0)
- Vectra (0)
- Volvo (4)
- Vostosun (1)
- Wacker Neuson (0)
- Wecan (1)
- WMG (0)
- XGMA (0)
- Yanmar (0)

Características

.....

CATEGORIAS

- Auto Betoneira (1)
- Briador (56)
- Caminhao (465)
- Colheitadeira (11)
- Distribuidor de agregados (1)
- Empilhadeira (283)
- Escavadeira (556)
- Espargidor de Asfalto (31)
- Extrusoras de Guias Sarieta
- Fresadora de Asfalto (3)
- Gerador Compressor (16)
- Guindaste (93)
- Implmento Agrícola (291)
- Mini-Carregadeira (125)
- Mini-Escavadeira (60)
- Moto Scraper (19)
- Motoniveladora (306)
- Onibus (17)
- Outros (161)
- Pa Carregadeira (791)
- Plataforma Aérea (Elevatóri;
- Prancha (58)
- Recuperadora de Paviment;
- Retro Escavadeira (468)
- Rolo Compactador (397)
- Trator Agrícola (194)
- Trator de Esteira (466)
- Usina de Asfalto (35)
- Valeteadeira (2)
- Varredora (9)
- VibroAcabadora (26)

SERVIÇOS

- Assistência Técnica (34)
- Localção - Rental (100)
- Terraplenagem (93)
- Transportadora (27)

ANUNCIANTE: TL CONSTRUÇÃO CIVIL

ANÚNCIO: ATIVO 10/04/2013
Data inserção: 03/05/2012 10:54:23

VENDA
Mini-Carregadeira Caterpillar 226B

Ano: 2009
Local: Rio de Janeiro
Preço: R\$ 55.000,00

DESCRIÇÃO

Vendo duas Mini-Carregadeiras, as duas com as revisões em dia de acordo com o manual da Caterpillar, pneus em bom estado. R\$ 55.000,00 cada Também trabalhamos com aluguel de máquinas, consulte os nossos preços !

OPÇÕES

-Cotar Frete [\[saiba+\]](#)
-Denunciar Irregularidades [\[saiba+\]](#)

NEGOCIAÇÃO SEGURA

-Dicas [\[saiba+\]](#)
-Termo de uso do portal [\[saiba+\]](#)

FAÇA UM CONTATO

Nome:

E-mail:

Telefone: Operadora

Código de segurança: 7 42 *

Proposta:

Enviar proposta

RELACIONADOS



R\$ 60,00



R\$ 52.000,00



R\$ 65.000,00

PEÇAS RELACIONADAS

" data-bbox="245 460 305 490"/> Esteira 10"/"12" Ref. 0000 R\$ 0,00 [SC]	 Lança de Manobra Ref. 0000 R\$ 0,00 [SC]	 Roçadeira Ref. 0000 R\$ 0,00 [SC]	 Garfo Pallet Ref. 0000 R\$ 0,00 [SC]	 Braço Simples Ref. 0000 R\$ 0,00 [SC]	 Garfo Pallet Ref. 0000 R\$ 4.200,00 [SP]
 ACESSÓRIO CAÇAMBA COM DENTE Ref. EX843109 R\$ 3.600,00 [PR]	 RETROESCAVADEI Ref. EXCEL R\$ 18.000,00 [PR]	 ACESSÓRIO RETROESCAVADEI Ref. EX843101 R\$ 18.000,00 [PR]	 CAÇAMBA COM DENTE Ref. EXCEL R\$ 3.600,00 [PR]	 FRESADORA 16" Ref. 18HFVLV R\$ 23.000,00 [RS]	 PNEU 10 - 16,5 Ref. 10 - 16,5 R\$ 440,00 [SP]
 VALETEADEIRA ASFALTO Ref. 0000 R\$ 84.414,00 [SP]	 ESTEIRA DE AÇO Ref. 0000 R\$ 8.600,00 [SP]	 ENGATE RÁPIDO Ref. - R\$ 2.240,00 [SP]	 FRESA PARA MINI Ref. 0000 R\$ 69.900,00 [SP]	 FRESADORA PARA MINI Ref. FFC24 R\$ 69.858,00 [SP]	 FRESADORA PARA MINI Ref. LAF5413 R\$ 47.825,00 [SP]
R\$ 84.414,00	R\$ 8.600,00	R\$ 2.240,00	R\$ 69.900,00	R\$ 69.858,00	R\$ 47.825,00

TAGS:

Mini-Carregadeira 226B Caterpillar
Mini-Carregadeira 226B
Caterpillar

Precisando fazer seguro de
Mini-Carregadeira 226B

Faça um bom negócio!
Consulte-nos

(11) 7222-2090
4013-1627
Salto-SP

Londrina-PR
(43) 9106.9106
3029.8850
Visite nosso site

30 anos de máquinas usadas
Salvador - BA

Revenda de Tratores, Implementos e Pneus.
Clique Aqui.

AVELAR
Comercio de Máquinas

Caminhões e Cavalos 6x4 - Máquinas pesadas empilhadeiras - outros
Acesse nosso site

CAT Usado Certificado

(14) 3283-8888
PEÇAS E EQUIPAMENTOS

COMPACT RENTAL
RIO DE JANEIRO
www.compactrental.com.br

(43) 3037 5261
(43) 9604 3131

BH LOG

PESADOS ONLINE

THOR Charles

MAOFON

Venda de caminhões e equipamentos
OUROVERDE

A. GUNIAN

2440
1



Caterpillar clique aqui:

MAPA DO SITE

- Anuncie
- Máquinas
- Serviços
- Peças e Acessórios
- Leilões
- Painel de Controle
- Ajuda

ANUNCIE

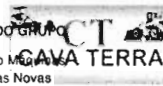
- Planos e serviços
- Publicidade

ATENDIMENTO

- Fale conosco
- Instruções com vídeos

SITES DO GRUPO

- Mercado Máquinas
- Máquinas Novas



© Copyright 2013 - Mercado Máquinas. Direitos Reservados Preservados. Proibida Toda e Qualquer Reprodução. Termos de uso

O anunciante é o único responsável pela veracidade das informações contidas em seu(s) anúncio(s), bem como pela conferência dos dados cadastrados por ele, neste site. A veiculação de informações falsas ou de falsidade de terceiros, sem autorização, implicará na suspensão imediata do anúncio e do anunciante, sujeitando o anunciante às ações legais cabíveis. Mercado Máquinas não se responsabiliza por qualquer dano ou prejuízo que o usuário(s) e/ou visitante(s), direto ou indireto, possam sofrer ao negociar com outro(s) usuário(s) e/ou visitante(s) deste web site. Leia atentamente os termos de uso clicando aqui.

2471
b



[Anuncie](#)
[Máquinas](#)
[Serviços](#)
[Peças e Acessórios](#)
[Leilões](#)
[Painel de Controle](#)
[Ajuda](#)

Página Inicial / Trator de Esteira / Komatsu / D51-EX

TRATOR DE ESTEIRA

Localção (3)

Peças e Acessórios (103)
Cotação de Seguro

Fabricantes

- Caterpillar (243)
- Fiatallis (78)
- Foton (1)
- Komatsu (115)
- Massey Ferguson (5)
- Maxxor (1)
- New Holland (13)
- Santa Matilde (1)
- Shantui (7)
- Terex (1)
- XCMG (0)
- XGMA (1)
- Xuanhua/Cat (0)
- Zoomlion (0)

Características

- Escarificador (81)
- Ripper (97)
- Sem Ripper/Escarificador (288)
-
- Embreagem (222)
- Hidrostática (16)
- Torque - PS (228)

CATEGORIAS

- Auto Betoneira (1)
- Briador (56)
- Caminhao (465)
- Colheitadeira (11)
- Distribuidor de agregados (1)
- Empilhadeira (283)
- Escavadeira (556)
- Espargidor de Asfalto (31)
- Extrusoras de Guias Sarjeta
- Fresadora de Asfalto (3)
- Gerador Compressor (16)
- Guindaste (93)
- Implemento Agrícola (291)
- Mini-Carregadeira (125)
- Mini-Escavadeira (61)
- Moto Scraper (19)
- Motoniveladora (306)
- Onibus (17)
- Outros (161)
- Pa Carregadeira (791)
- Plataforma Aérea (Elevatório)
- Prancha (58)
- Recuperadora de Pavimento
- Retro Escavadeira (468)
- Rolo Compactador (397)
- Trator Agrícola (194)
- Trator de Esteira (466)
- Usina de Asfalto (35)
- Valeteadora (2)
- Varedeira (9)
- VibroAcabadora (26)

SERVIÇOS

- Assistência Técnica (34)
- Localção - Rental (100)
- Terraplenagem (93)
- Transportadora (27)

ANUNCIANTE: **SISTERMI**
 27 97989587 **VIVO**
 27 33981238
 27 81473668
 23*46328 **NEXTEL**



FAÇA UM CONTATO

Nome: _____
E-mail: _____
Telefone: _____ **Operadora** _____
Código de segurança: _____

ANÚNCIO: **ATIVO** **16/08/2012**
 Data inserção: 15/05/2012 09:53:53

VENDA
 Trator de Esteira Komatsu D51-EX
 -Sem Ripper/Escarificador
 -Torque - PS
 Ano: 2010
 Local: Espírito Santo
 Preço: R\$ 360.000,00

DESCRIÇÃO
 TRATOR ESTEIRA KOMATSU D51 PX-22
 2010 COM CABINE E AR CONDICIONADO

OPÇÕES
 -Cotar Frete [saiba-]
 -Denunciar Irregularidades [saiba-]

NEGOCIAÇÃO SEGURA
 -Dicas [saiba-]
 -Termo de uso do portal [saiba-]

Proposta: _____
 Enviar proposta

RELACIONADOS



Trator de Esteira Komatsu D51-EX 2007 [SP]

R\$ 290.000,00



Trator de Esteira Komatsu D51-EX 2009 [RJ]

R\$ 290.000,00



Trator de Esteira Komatsu D51-EX 2009 [SC]

R\$ 350.000,00

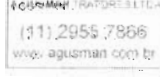
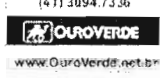
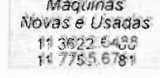
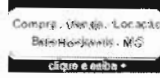
PEÇAS RELACIONADAS

 Linha Cat D6R Ref. 6E-1092 R\$ 0,00 [SP]	 Bloco 3408 Cat DBL / 9888 Ref. 4P-4240 R\$ 0,00 [SP]	 Ripper Cat D6M Ref. 155-5322 R\$ 0,00 [SP]	 Ripper Cat D6R Ref. 9W-0804 R\$ 0,00 [SP]	 Bloco Motor Cat C5.6 Ref. 306-6845 R\$ 0,00 [SP]	 Balança Cat D6E Ref. 6T-1724 R\$ 0,00 [SP]
R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
 Cubo Comando Final Cat D6R Ref. 9G-9180 R\$ 0,00 [SP]	 Carcaça da Transmissão Cat D6 Ref. 9M-1495 R\$ 0,00 [SP]	 Truck Cat D6R Ref. 108-0149 R\$ 0,00 [SP]	 U-Cvt D9R Ref. 6I-8346 R\$ 0,00 [SP]	 Carcaça Diferencial Cat D4 Ref. 3V-6396 R\$ 0,00 [SP]	 Transmissão Cat D9R Ref. 6I-9229 R\$ 0,00 [SP]
R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
 Cilindro Final Cat D6R Ref. 7G-5532 R\$ 0,00 [SP]	 Ripper/Escarificador Cat D6 Ref. Ripper D6 R\$ 0,00 [SP]	 Diferencial Cat D6L Ref. 9P-2212 R\$ 0,00 [SP]	 Roda Motriz Cat D6 Ref. 8P-1851 R\$ 0,00 [SP]	 U-Cvt D6M Ref. 104-7423 R\$ 0,00 [SP]	 Carcaça Transmissão Cat D6M Ref. 107-4977 R\$ 0,00 [SP]
R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

TAGS:

Trator de Esteira D51-EX Komatsu
 Trator de Esteira D51-EX
 Komatsu

Precisando fazer seguro de Trator de Esteira D51-EX Komatsu clique aqui





aguj

MAPA DO SITE

- Anuncie
- Máquinas
- Serviços
- Peças e Acessórios
- Leilões
- Painel de Controle
- Ajuda

ANUNCIE

- Planos e serviços
- Publicidade

ATENDIMENTO

- Fale conosco
- Instruções com vídeos

SITES DO GRUPO:

- Reparagens
- Construções
- Mercado Máquinas
- Máquinas

Pranchas, Caçambas
 Extensivas e outros.
 (27) 3246-0402
 (27) 8138-5031
 Clique e saiba

-24#2

© Copyright 2013 - Mercado Máquinas. Direitos Reservados Preservados. Proibida Toda e Qualquer Reprodução. Termos de uso

O anunciante é o único responsável pela veracidade das informações contidas em seu(s) anúncio(s), bem como pela conferência dos dados, cadastrados por ele, neste site. A verificação de informações feitas ou de terceiros, sem autorização, implicará na suspensão imediata do anúncio e do anunciante, sujeitando o anunciante às ações legais cabíveis. Mercado Máquinas não se responsabiliza por qualquer dano ou prejuízo que o usuário(s) e/ou visitante(s), direto ou indireto, possam sofrer ao negociar com outro(s) usuário(s) e/ou visitante(s) deste web site. Leia atentamente os termos de uso clicando aqui.

2473
16

Mês de referência: Abril de 2013

Código FIPE: 504120-1

Marca: FORD

Modelo: CARGO 4532 E Turbo 2p
(diesel)

Ano Modelo: 2007

Preço médio: R\$ 93.965,00

Data da consulta: segunda-feira, 15 de abril de 2013 10:59



2474
b

Mês de referência: Abril de 2013

Código FIPE: 504019-1

Marca: FORD

Modelo: CARGO 1317/ 1317 E T 2p
(diesel)

Ano Modelo: 2007

Preço médio: R\$ 73.915,00

Data da consulta: segunda-feira, 15 de abril de 2013 10:59

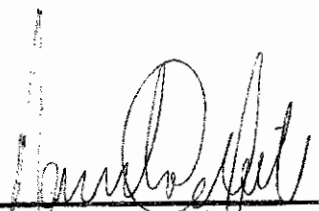


24/25
↓

VALOR TOTAL DO ATIVO

VALOR TOTAL DO ATIVO

Descrição	Valor total
VALOR TOTAL DAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS - avaliação setembro/2011	94.300,00
VALOR TOTAL DAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS - adquiridos após setembro/2011	812.880,00
Total	907.180,00



AFASA Construções e Comércio Ltda.

ENG^o DANILO SAFATLE
CREA 5061114030/D
Diretor