



Plano de Recuperação Judicial

Laelc

Laelc Reativos Ltda
C.N.P.J/MF nº 03.071.946/0001-37

JDZ Participações Ltda
C.N.P.J/MF nº 05.469.817/0001-27



Plano de Recuperação Judicial para apresentação nos autos do Processo nº: 296.01.2012.001002-1, em trâmite na 1ª Vara Judicial do Fórum de Jaguariúna/SP, consoante a LEI nº 11.101/2005 em atendimento ao seu artigo 53 e seguintes elaborado por DAX|AE Assessoria Estratégica.

SUMÁRIO

1. Considerações Iniciais	4
1.1 Histórico e Apresentação da Empresa	5
1.2 Relevância Socioeconômica	7
1.3 Motivos para o Pedido de Recuperação Judicial	8
2. Organização do Plano de Recuperação	10
2.1 Quadro de Credores	10
2.2 Plano de Reestruturação Operacional	11
2.2.1 ÁREA COMERCIAL	11
2.2.2 ÁREA ADMINISTRATIVA.....	11
2.2.3 ÁREA FINANCEIRA.....	12
3. Mercado	13
3.1 O setor de equipamentos elétricos	13
3.2 O setor de energia elétrica	13
3.3 O setor elétrico e eletrônico	20
3.4 Desempenho do setor	24
3.5 O setor de bens de capital (máquinas e equipamentos)	36
4. Projeções do desempenho econômico-financeiro	46
4.1 Projeção das Receitas	46
4.1.1 PREMISSAS	46
4.1.2 PROJEÇÃO	47
4.1.3 ANÁLISE	47
4.2 Projeção de Resultados	48
4.2.1 PREMISSAS	48
4.2.2 PROJEÇÃO	50
4.2.3 ANÁLISE	51
5. Meios de Recuperação	52
6. Proposta de pagamento aos Credores da Recuperação Judicial	53
6.1 Classe I – Credores Trabalhistas	54
6.2 CLASSES II E III - CREDITORES COM GARANTIA REAL E QUIROGRAFÁRIOS.....	54
6.2.1 PAGAMENTO COM RECEBÍVEIS	54
6.2.2 CREDITORES CLASSE II – COM GARANTIA REAL E CLASSE III – QUIROGRAFÁRIOS PAGAMENTO COM GERAÇÃO DE CAIXA.....	55
6.2.3 AMORTIZAÇÃO ACELERADA CLIENTES.....	58
6.2.4 AMORTIZAÇÃO ACELERADA INVESTIDORES	59
6.3 Atualização Monetária dos Créditos	61
7. Movimentação do ativo	62
8. Publicidade dos protestos	63
9. Considerações Finais	64
10. Nota de Esclarecimento	65
11. Conclusão	66
12. Anexo I - Laudo de Avaliação de Bens e Ativos	68
13. Anexo II – Discriminação dos valores a receber	69



1. Considerações Iniciais

Este documento foi elaborado com o propósito de abranger e estabelecer os principais termos do Plano de Recuperação Judicial proposto pelas empresas Laelc Reativos Ltda e JDZ Participações Ltda, ambas em Recuperação Judicial, sob a égide da Lei 11.101/2005. As empresas possuem principal estabelecimento localizado na Avenida Emílio Marconato, nº 815, Jaguariúna/SP.

O deferimento do processamento da Recuperação Judicial ocorreu em 09 de Maio de 2012.

Para a elaboração do Plano de Recuperação, objeto deste documento, foi contratada a empresa DAX|AE Assessoria Estratégica Ltda.

O Plano de Recuperação ora apresentado propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e vincendas sujeitas aos efeitos da presente Recuperação Judicial, demonstra a viabilidade econômico-financeira das Recuperandas bem como a compatibilidade entre a proposta de pagamento apresentada aos Credores e a geração dos recursos financeiros necessários no prazo proposto.



1.1 Histórico e Apresentação da Empresa

A Laelc Reativos Ltda é uma companhia nacional dedicada à manufatura e comercialização de equipamentos elétricos de média e alta tensão, sendo sua linha de produtos mais reconhecida a que se dedica ao desenvolvimento, manufatura e comercialização de capacitores, bancos de capacitores e filtros de harmônicos de alta tensão. A Laelc opera no mercado de capacitores de alta tensão sob a tradicional marca Inducon, que é sinônimo de qualidade neste segmento desde 1959.

A Inducon foi fundada por um grupo de engenheiros e investidores nacionais para manufaturar capacitores para correção de fator de potência.

No ano de 1965 a Inducon assumiu a liderança absoluta de mercado graças à sua reputação de confiabilidade, alta qualidade e preços competitivos. A marca Inducon é amplamente reconhecida no mercado e associada a produtos de alta tensão, com expressivo reconhecimento de seus clientes nacionais e estrangeiros.

Em 1990 foram concluídas as instalações da fábrica da Inducon no interior de São Paulo, localizada no município de Jaguariúna/SP. No ano seguinte a Inducon se transferiu para a nova fábrica, ganhando uma planta moderna e melhor equipada para a produção de capacitores, comercializando seus produtos no mercado interno e exportando para diversos países.

No ano de 1996 houve a aquisição da Inducon pela Laelc.



Já no ano de 1998, após concluir o processo de reestruturação do negócio de capacitores, com uma visão sempre empreendedora, a Laelc programou sua linha de produtos com a produção de chaves seccionadoras, no incessante compromisso com a qualidade, certificada pela NBR ISO 9001:2000, aliado a sua avançada tecnologia e um grupo altamente competente de engenheiros e técnicos, que garantiram o desenvolvimento e a fabricação de uma linha de produtos que atribuíram a Laelc a posição de maior fabricante de capacitores da América do Sul. Em junho do ano 2000 a Laelc passou a focar sua atuação nos produtos de média e alta tensão, obtendo um excelente desempenho em suas atividades nos anos seguintes, o que desencadeou o fornecimento para empresas de ponta no mercado nacional e internacional, tais como Chesf, Siemens, Eletronorte e Furnas. Sua trajetória seguiu com sucesso e probidade, porém, a partir da crise financeira do ano de 2008 a situação financeira passou a ficar comprometida.

Diversas medidas foram implementadas nos anos seguintes visando a reversão do quadro negativo, porém, sem sucesso. Desta forma, no início do ano de 2012 não restou outra alternativa, se não o pedido de recuperação judicial

Diversas medidas administrativas e financeiras necessárias para equilibrar sua receita já foram tomadas, como o corte e a diminuição de custos e despesas da empresa, além da conclusão de projetos para implantação de novos produtos, o que trará o fôlego necessário para quitação de seu endividamento e a possibilidade



de retomar o crescimento registrado em sua história, tendo em vista que sua carteira de clientes não sofreu baixas mesmo com a grave crise econômica, o que fundamenta a qualidade de seus produtos e a alta capacidade operacional da empresa.

1.2 Relevância Socioeconômica

As Recuperandas sempre enxergaram a chave de seu sucesso na combinação entre tecnologia e bons profissionais.

Nos dias atuais a equipe das Recuperandas é formada por aproximadamente 90 colaboradores, para os quais são oferecidos benefícios como:

- Vale transporte
- Seguro de vida
- Assistência médica
- Alimentação com refeitório no local de trabalho

Todos os funcionários recém contratados passam por treinamento específico na área em que vão atuar, sendo ressaltada a importância do uso dos equipamentos de proteção e as melhores práticas de manuseio das máquinas, visando minimizar os riscos de acidentes.

O processo de promoção e crescimento hierárquico é sempre pautado na meritocracia, buscando oferecer a todos os colaboradores as mesmas condições para o auto-desenvolvimento.



A soma de todos os fatores supramencionados geraram um time que trabalha em um ambiente saudável e harmonioso, que contribui para a formação pessoal e profissional de todos, além de manter um papel de grande relevância na região em que atua, operando sempre com os mais rigorosos padrões de comprometimento e ética com todos os seus *stakeholders*.

1.3 Motivos para o Pedido de Recuperação Judicial

A trajetória das Recuperandas sempre se pautou em grandes investimentos em tecnologia para desenvolvimento de equipamentos de ponta.

Assim como a maioria das empresas nacionais, as Recuperandas sempre operaram alavancadas em capital de terceiros, obtendo desta forma o fôlego necessário para seguir suas atividades, expandi-las e investir. Ocorre que a crise financeira mundial iniciada no segundo semestre de 2008 deixou graves reflexos, trazendo abrupta redução nas linhas de crédito disponíveis, além do encarecimento e menor prazo para liquidação das linhas de crédito captadas.

Tal situação obrigou as Recuperandas a abrir mão de seus resultados para cumprimento de suas obrigações ordinárias, deixando-a descapitalizada e com seu caixa fragilizado. Mesmo assim, conseguiram seguir suas atividades após a crise de 2008, porém, desde então, seu caixa esteve comprometido, ante a falta de liquidez do mercado em geral, notadamente pela mantida escassez de crédito no mercado, o que se perpetuou na economia nacional desde aquele período e se



acentuou no ano de 2011, com a nova crise financeira que assolou o mundo, tendo seu epicentro na Europa, mais especificamente na Grécia.

Por estes motivos, a sucessão de crises e a falta de tempo para equalização das entradas e saídas de caixa, as Recuperandas enfrentaram no início do ano de 2012 o ápice de sua crise, o que as obrigou a buscar o pedido de recuperação judicial, para proceder à reestruturação necessária para superação de sua crise econômico-financeira.

Acredita-se ser transitória a atual situação das Recuperandas. Diversas medidas administrativas, operacionais e financeiras já estão sendo tomadas, conforme destacado neste plano. Estas medidas objetivam equilibrar a receita com o corte e a diminuição de custos e despesas para sanar sua atual situação de crise financeira, além da implantação de novos produtos que alavancarão a geração de caixa.

Nesse sentido, o abalo financeiro das empresas é associado a situação econômica global, pois seu patrimônio e capacidade são inspiradores de absoluta confiança e respeito no mercado, tudo levando a crer que essa situação temerosa é passageira e será superada.

2. Organização do Plano de Recuperação

2.1 Quadro de Credores

Leva-se em conta, para projeção dos pagamentos, a Lista de Credores apresentada pelas Recuperandas, com posterior disponibilização no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo*, conforme quadro a seguir:

Classe	Valor	AV%
<i>Classe I - Credores Trabalhistas</i>	423.632,09	3,08%
<i>Classe II - Credores com garantia real</i>	0,00	0,00%
<i>Classe III - Credores Quirografários</i>	13.313.992,09	96,92%
Total	13.737.624,18	100%

Valores em Reais (R\$)

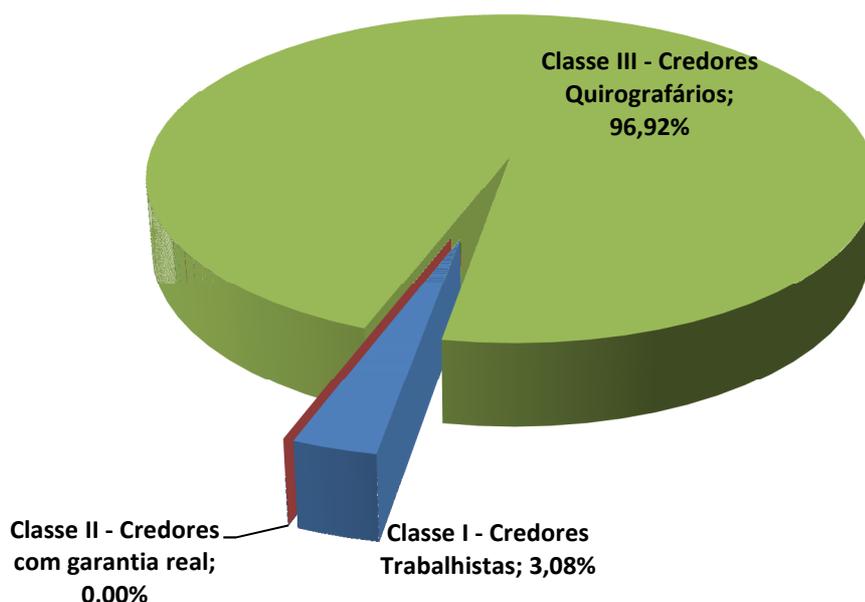


Gráfico de representatividade das Classes de Credores perante o total do passivo

2.2 Plano de Reestruturação Operacional

Após o pedido de recuperação judicial as Recuperandas, através de sua Diretoria, desenvolveram um plano de reestruturação financeiro-operacional baseado nas premissas elencadas nos meios de recuperação previstos e na lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e a manutenção de sua viabilidade no médio/longo prazo, 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 15 (quinze) anos e estão fundamentadas nas seguintes decisões estratégicas:

2.2.1 Área comercial

- › Reestruturação parcial da área comercial;
- › Participação em concorrências que tragam maior rentabilidade;
- › Plano de ação para realização de parcerias estratégicas;
- › Basear a liderança da empresa em parcerias estratégicas;

2.2.2 Área Administrativa

- Programa de redução do quadro funcional e de gasto 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: planos 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 redução dos custos de pessoal;
- 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 (Strengths-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.

2.2.3 Área Financeira

- Busca de novas linhas de créditos menos onerosas e mais adequadas ao planejamento de ampliação da atividade;
- Implantação de um Plano Orçamentário com revisões trimestrais;
- Implantação de relatórios gerenciais para análise de resultados econômicos e financeiros;
- Plano de redução dos custos fixos para melhoria da margem operacional

3. Mercado

3.1 O setor de equipamentos elétricos

A Laelc é uma companhia nacional, dedicada à manufatura e comercialização de equipamentos elétricos de média e alta tensão, sendo sua linha de produtos mais reconhecida, aquela que se dedica ao desenvolvimento, manufatura e comercialização de capacitores, bancos de capacitores e filtros de harmônicos de alta tensão.

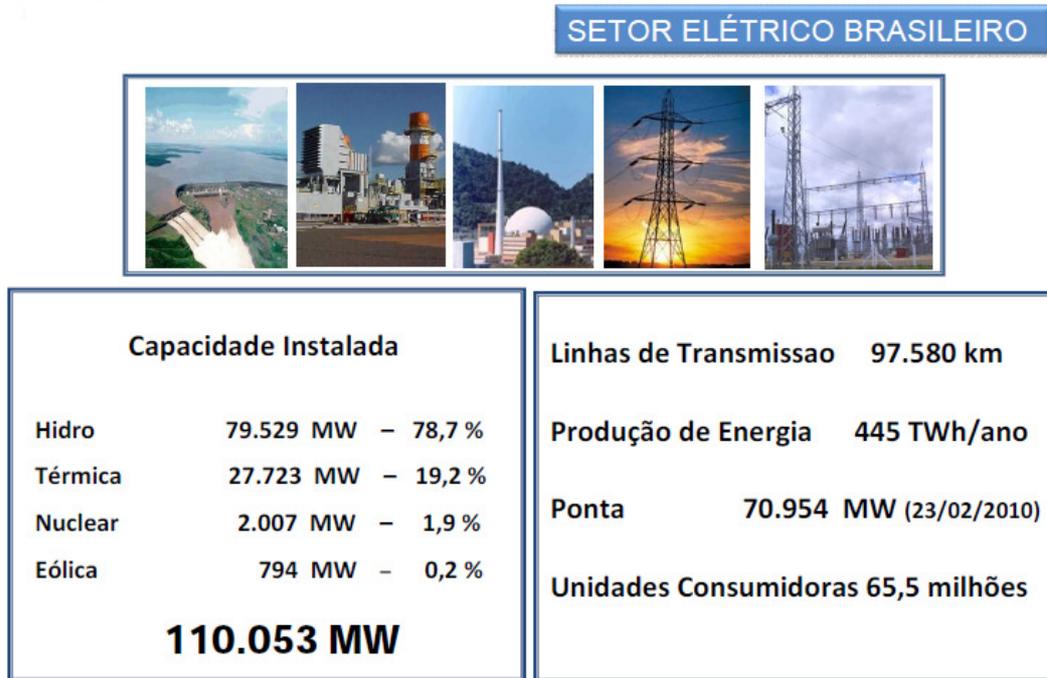
No setor de equipamentos elétricos, a “[...] demanda deste é ligada [...] ao vigor da economia” (Nações Unidas, 1998, p.19), pois os usuários de equipamentos elétricos, sobretudo, são fábricas e empresas de eletricidade, sofrendo influência indireta dos compradores de bens de consumo, pois estes últimos ativam a demanda por aparelhos elétricos e eletrônicos, mas também por bens de capital, via maior demanda por eletricidade das empresas dos setores agropecuário, industrial e de serviços.

Sendo assim, para esta análise far-se-á um levantamento do desempenho do setor de bens de capital, bem como, do setor elétrico e eletrônico no Brasil, dando-se ênfase ao setor de energia elétrica.

3.2 O setor de energia elétrica

Primeiramente apresenta-se alguns aspectos gerais do setor elétrico (figuras 1, 2, 3), em seguida abordar-se-á os investimentos e perspectivas para o setor.

Figura 1:



Fontes: ANEEL e MME/SEE – Julho/2010

Figura 2:

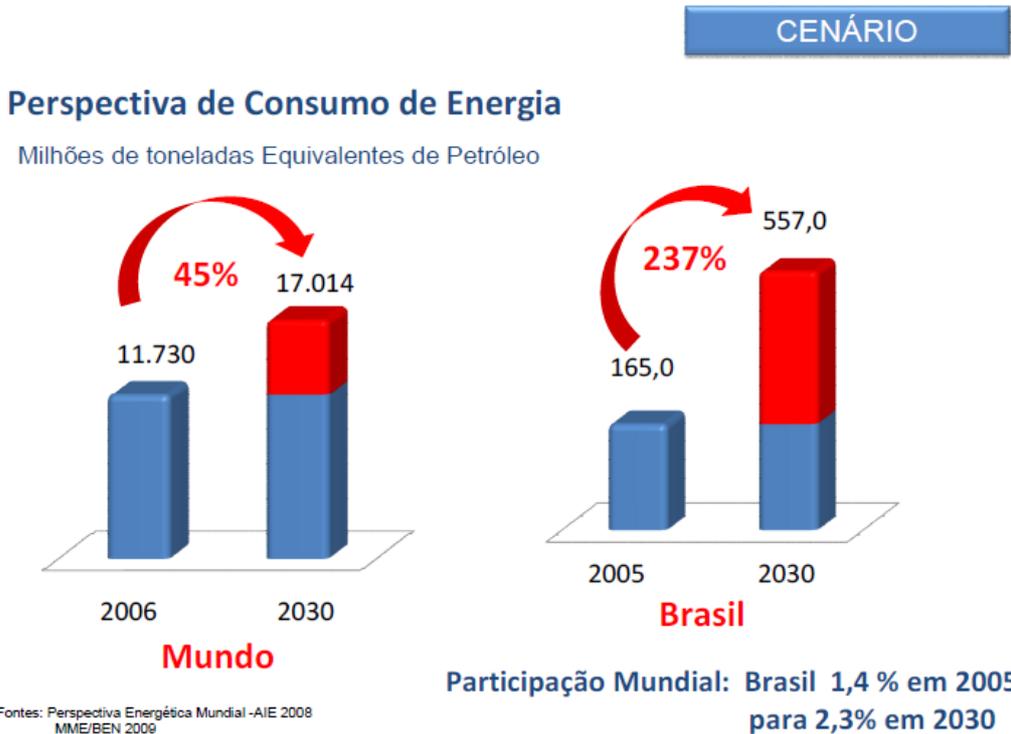
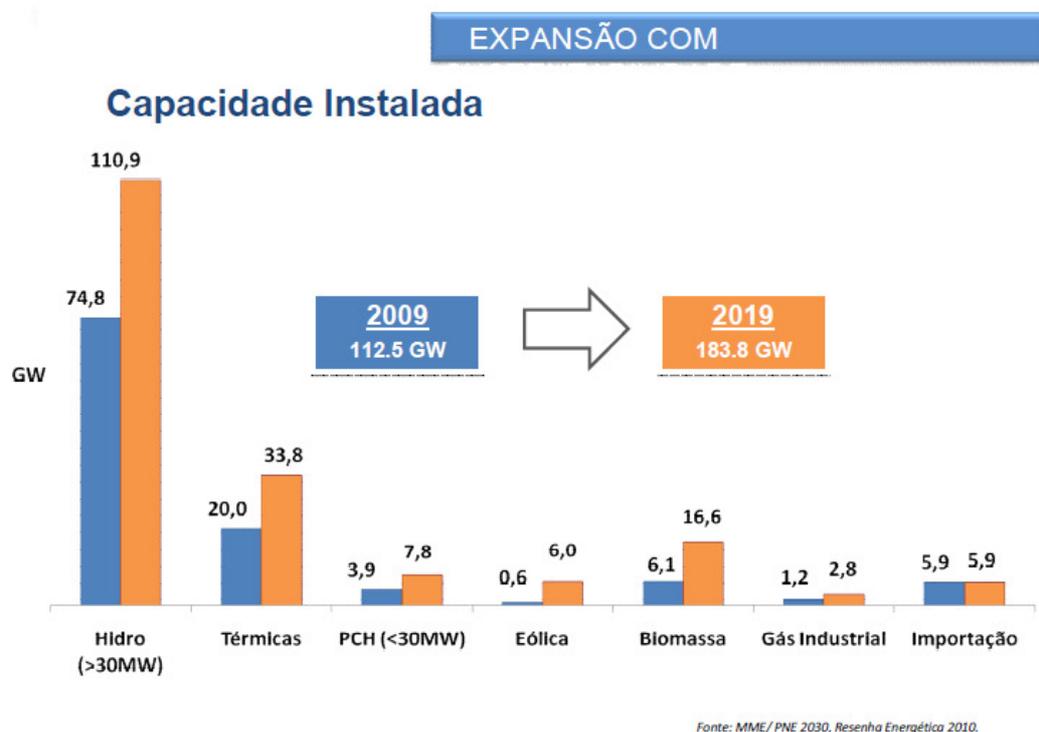


Figura 3:



Em 13 de maio de 2011, a Resolução Normativa no 318/2008, que aprova o novo Manual do Programa de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico do Setor de Energia Elétrica, completou três anos. As primeiras evidências de que a nova regulamentação traria resultados mais expressivos para o setor começaram a surgir logo nos primeiros projetos cadastrados no sistema de gestão da ANEEL, quando se observou o empenho dos agentes na elaboração de projetos mais robustos e mais alinhados às demandas do setor e às tendências internacionais.

Durante a primeira fase do programa, 1999 a 2007, foram destinados cerca de R\$ 1,65 bilhão a aproximadamente três mil projetos, o que significa uma média de R\$ 550 mil por projeto. Nesses três anos de vigência da nova regulamentação, foram



cadastrados 752 novos projetos, com investimentos previstos de R\$ 1,35 bilhão, o que significa uma média de R\$ 1,76 milhão por projeto.

Embora não se deva medir ou prever o impacto de um projeto de P&D pelo aporte de recursos, não há dúvidas de que os desafios tecnológicos do setor de energia elétrica exigem projetos de maior porte, duração e complexidade.

Outra mudança importante, nos investimentos no setor, foi o direcionamento de recursos para temas estratégicos e mais alinhados com as tendências mundiais, como fontes alternativas de energia, cujo percentual de investimento era de 5,1% na primeira fase do programa, passando para 16,5% dos recursos previstos nesta segunda fase (ver tabela abaixo).

Tabela 1: Investimentos previstos

Investimentos Previstos - Nova Regulamentação				
Fontes alternativas de geração de energia elétrica	77	10,24%	221.100.059,67	16,74%
Geração Termelétrica	23	3,06%	21.711.129,80	1,64%
Gestão de Bacias e Reservatórios	22	2,93%	68.237.881,23	5,17%
Meio Ambiente	50	6,65%	76.096.135,53	5,76%
Segurança	52	6,91%	63.904.844,27	4,84%
Eficiência Energética	48	6,38%	56.585.977,66	4,29%
Planejamento de sistemas de Energia Elétrica	64	8,51%	73.014.329,06	5,53%
Operação de Sistemas de energia Elétrica	81	10,77%	150.296.356,63	11,38%
Supervisão, Controle e Proteção de Sistemas de Energia Elétrica	145	19,28%	250.695.898,00	18,99%
Qualidade e Confiabilidade dos Serviços de Energia Elétrica	54	7,18%	117.449.428,67	8,89%
Medição, faturamento e combate a perdas comerciais	63	8,18%	78.974.490,35	5,98%
Outro	73	9,71%	142.361.511,77	10,78%
Total	752	100%	1.320.428.042,64	100%

Fonte: SPE-ANEEL, 2011



Destaque a parte merecem os temas estratégicos, cujos investimentos nos três primeiros anos da nova regulamentação (2008-2011) somam cerca de R\$ 94 milhões de reais em 14 projetos. No passado, esse volume de investimentos costumava ser diluído em quase 200 projetos.

Embora não haja, ainda, uma avaliação sistemática de resultados e impactos do programa após a nova regulamentação, há fortes indícios e algumas evidências de que as mudanças implementadas trarão contribuições importantes para a consolidação do programa.

Também, vale destacar neste início do atual Governo, o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, juntamente com a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), tem formulado os pilares da nova política industrial brasileira. Em consonância com as diretrizes de governo da Presidenta da República, Dilma Rousseff, a nova política industrial para o período 2011/2014 é uma continuidade e um aprimoramento da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), que busca enfrentar o desafio da trajetória de “crescimento sustentável e inclusivo”.

A PDP foi lançada em maio de 2008 como um aprofundamento da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE). Uma avaliação geral do período (2003/2010) é de que tanto a PITCE quanto a PDP foram eficazes, obtendo sucesso em mobilizar o setor público e em articulá-lo com o setor privado



para os fins propostos e retomando a capacidade do Estado brasileiro na formulação e operacionalização de uma política industrial coordenada.

Entretanto, diferentemente de outros setores, o sistema energético demanda um conjunto de estratégias, instrumentos e ações de política que lhe é próprio, identificado sob a denominação de política energética, cujos objetivos principais são a garantia do suprimento energético, a universalização do acesso e a modicidade tarifária.

As Ações Estruturantes Setoriais estão focalizadas em programas temáticos de cinco eixos, sendo uma dessas, as Ações Especiais em Energia, onde está previsto o Programa de Infraestrutura Elétrica. Ele visa promover o encadeamento entre a política energética e a política industrial, transformando as demandas do setor elétrico em oportunidades para o setor produtivo brasileiro. Nesse sentido, o principal desafio é o aumento do conteúdo local das encomendas do setor elétrico, haja vista que o déficit da balança comercial de equipamentos eletroeletrônicos elevou-se em 56%, aumentando de US\$ 17,5 para US\$ 27,3 bilhões entre 2009 e 2010.

Também, destacam-se os crescentes investimentos em eficiência energética e em sistemas de gerenciamento inteligente de redes (smart grid) que, de acordo com diversos estudos internacionais, deverão receber investimentos da ordem de US\$ 200 bilhões nos próximos cinco a dez anos.



Além disso, o setor que mais recebeu dinheiro do FI-FGTS nos dois primeiros anos de atuação do fundo foi o de energia elétrica. Dos 28 ativos financiados, 16 são da área energética. No total, o fundo desembolsou cerca de R\$ 4,2 bilhões para empresas de geração, transmissão e distribuição de energia. Quem teve o maior volume de dinheiro foi a Hidrelétrica de Santo Antônio, no Rio Madeira.

Sozinho, o projeto recebeu, direta e indiretamente, R\$ 1,876 bilhão. O consórcio que constrói a usina, de 3.150 megawatts (MW), teve R\$ 1,757 bilhão. Outros R\$ 119 milhões foram desembolsados pelo FI-FGTS para se tornar cotista do fundo Amazônia Energia, sócio da usina.

O setor está buscando um posicionamento aderente ao Plano Nacional de Energia 2030, que é um bom orientador do que será preciso fazer para assegurar um futuro energético tranquilo. As obrigações apontadas na Lei nº. 9.991 são relevantes, pois fazem com que as empresas organizem-se para garantir uma boa gestão da tecnologia e da inovação. Mais recentemente, a mudança no Manual de P&D da Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL), que estimulou o desenvolvimento de projetos até sua inserção no mercado, aliada às Chamadas Públicas de Projetos Estruturantes da ANEEL, tem impulsionado muito o setor. O tamanho das ambições como nação impõe novos desafios e estimula a capacidade de realizar bons projetos estruturantes e de longo prazo para o setor.

3.3 O setor elétrico e eletrônico

A atividade do setor de elétricos e eletrônicos vem dando sinais conflitantes entre os negócios realizados e a produção. No início de 2012, os indicadores conjunturais do setor mostram, por um lado, crescimento das vendas e encomendas na comparação com iguais meses de 2011, enquanto, de outro, os dados de produção do IBGE mostram declínio. Os fatores que podem explicar esta divergência estão tanto nas importações de produtos elétricos e eletrônicos, muitas vezes realizadas pelas próprias indústrias, como pelo crescimento da prestação de serviços associada à comercialização dos produtos.

A defasagem cambial, que embora tenha sido aliviada recentemente, produziu e continua produzindo estragos importantes no parque industrial elétrico e eletrônico brasileiro, permitindo que o crescimento do mercado interno seja melhor aproveitado pelos concorrentes estrangeiros.

Destaca-se que as importações em Reais de produtos do setor elétricos e eletrônico cresceram 19% nos dois primeiros meses de 2012, comparado ao crescimento do faturamento estimado para este período em torno de 5%. Enquanto isso, a produção, mostrou queda de 9,5% na comparação com igual período de 2011. Conforme dados do IBGE (IPP - Índice de Preços ao Produtor), neste período, os preços dos produtos do setor recuaram 4,7%.

Na avaliação mensal dos negócios do setor, sempre em relação com igual mês do ano passado, janeiro mostrou incremento, fevereiro queda e março crescimento mais robusto. Deve-se ressaltar que o carnaval ocorreu em março no ano passado,

e, em fevereiro, em 2012, distorcendo as comparações mensais, em todo o primeiro trimestre do ano passado.

Gráfico 1
Vendas/Encomendas em relação ao igual mês do ano anterior

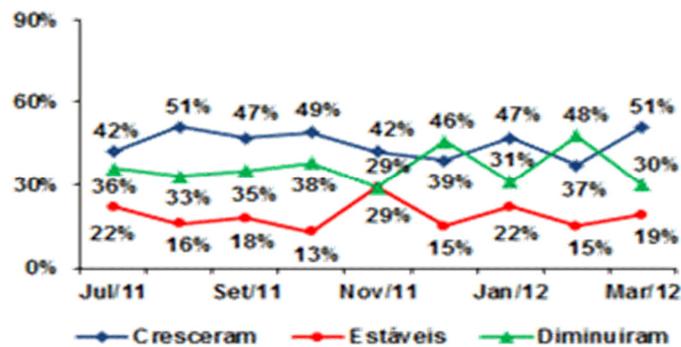
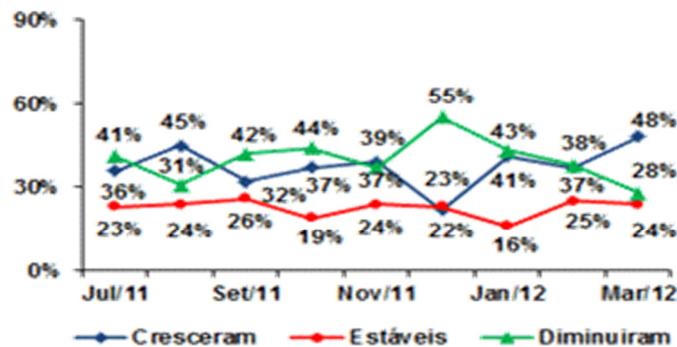
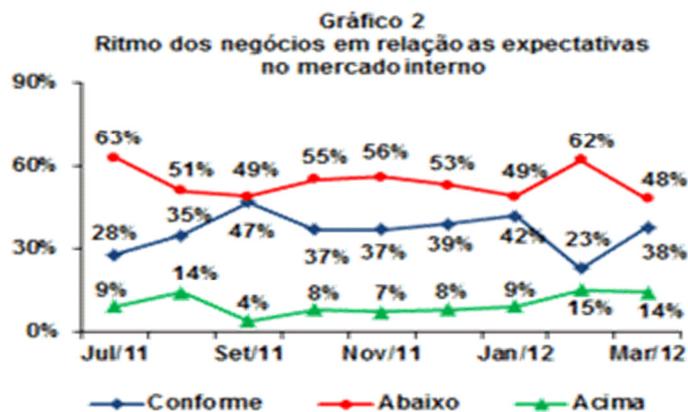


Gráfico 1A
Vendas/Encomendas em relação ao mês anterior



Apesar da indicação do crescimento dos negócios, a avaliação das empresas para março/2012 não foi satisfatória, pois as empresas avaliaram que as vendas/encomendas ficaram abaixo das expectativas.



Na pesquisa do mês de março, os estoques de insumos e de produtos acabados mostraram tendência de normalidade.

No que diz respeito ao suprimento de insumos básicos, a pesquisa realizada pela ABINEE demonstrou que 40% das empresas observaram aumento de preços desses insumos.

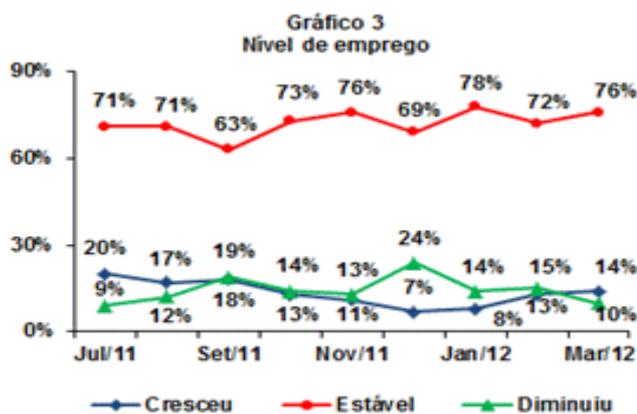


Gráfico 4
Situação dos estoques de insumos e matérias-primas

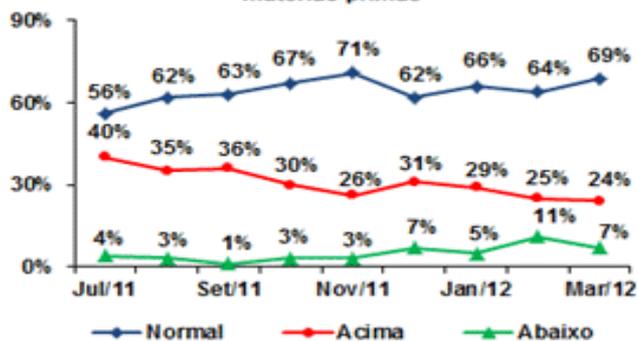


Gráfico 4A
Situação dos estoques de produtos acabados

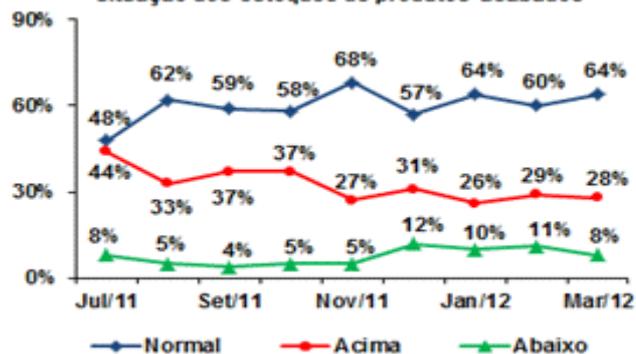
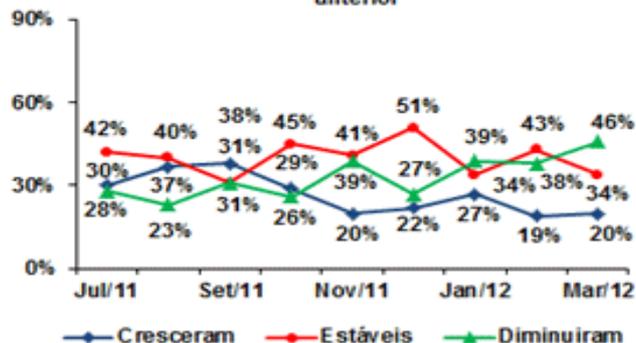


Gráfico 5
Exportações em relação ao mesmo mês do ano anterior



As expectativas para vendas/encomendas do setor para os próximos meses são favoráveis. Para o ano de 2012, 62% das empresas esperam crescimento.

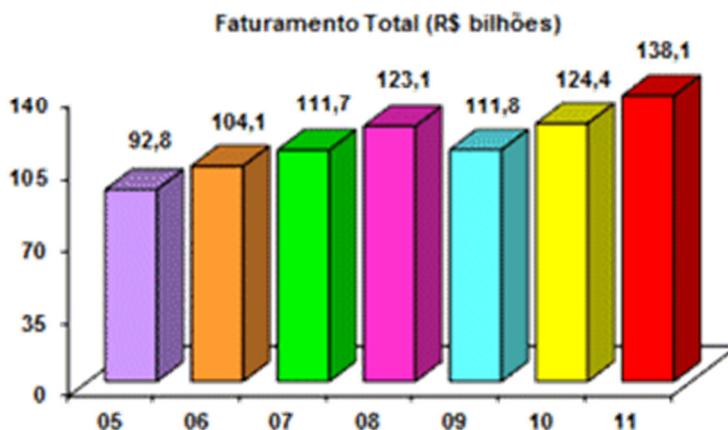
Entretanto, os principais entraves para o crescimento dos negócios citados pelas empresas foram as incertezas em função da crise internacional e os possíveis reflexos no país, além da taxa de câmbio, ainda desfavorável.

3.4 Desempenho do setor

Faturamento

O faturamento da indústria elétrica e eletrônica em 2011 atingiu R\$ 138,1 bilhões, o que representa um crescimento de 11% em relação a 2010 (R\$ 124,4 bilhões).

Gráfico 1:



Entretanto, como já mencionado, este resultado não reflete a realidade da indústria elétrica e eletrônica, pois parte desse crescimento é explicada pelo aumento das importações realizadas pelas próprias indústrias do setor.

Tal evidência pode ser observada comparando este crescimento com a queda de 0,4% da produção do setor, conforme dados do IBGE. As principais dificuldades

apontadas pelas empresas e que influenciaram o desempenho das indústrias, segundo a ABINEE, foram a valorização do Real e a crise econômica mundial.

Setorialmente, as taxas de crescimento do faturamento ficaram entre 3%, para Componentes Elétricos e Eletrônicos, e 19%, para Equipamentos Industriais e Telecomunicações.

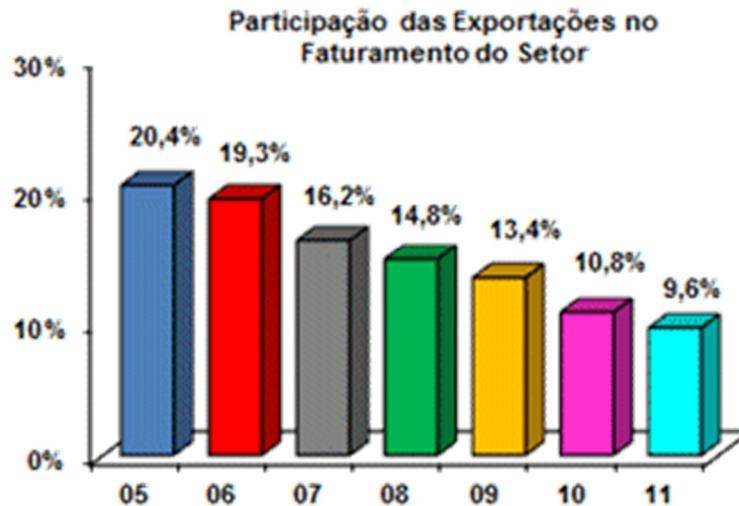
Tabela 2:

Faturamento Total por Área (R\$ milhões a preços correntes)	2009	2010	2011	$\frac{2011 \times}{2010}$
Automação Industrial	2.943	3.237	3.725	15%
Componentes Elétricos e Eletrônicos	8.263	9.502	9.828	3%
Equipamentos Industriais	15.003	18.754	22.272	19%
GTD *	10.604	12.089	13.097	8%
Informática	35.278	39.864	43.561	9%
Material Elétrico de Instalação	7.954	8.909	9.654	8%
Telecomunicações	18.367	16.714	19.901	19%
Utilidades Domésticas Eletroeletrônicas	13.427	15.307	16.102	5%
Total	111.839	124.376	138.140	11%

Balança Comercial

As exportações continuaram perdendo participação nos negócios da indústria elétrica e eletrônica, cuja representatividade passou de 20,4%, em 2005, para 9,6%, em 2011. Com a retração das exportações, a atividade do setor passou a depender, cada vez mais, do mercado interno.

Gráfico 2:

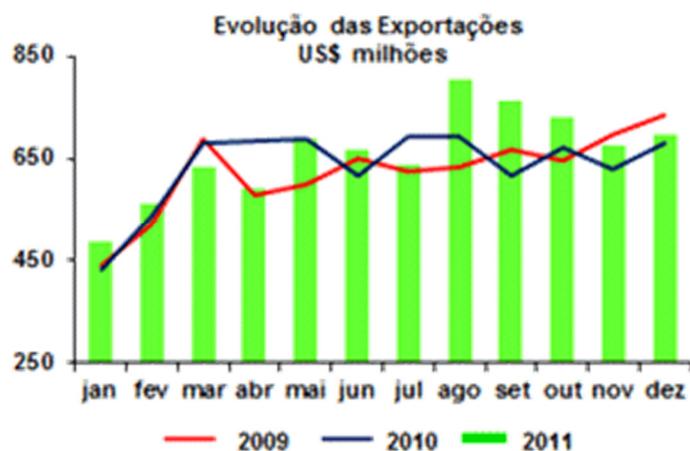


No total de 2011, as vendas externas de produtos elétricos e eletrônicos somaram US\$ 7,94 bilhões, 4% acima das realizadas em 2010. Se convertidas para Reais, a queda foi de 1%.

Tabela 3:

Exportações de Produtos do Setor (US\$ milhões)	2009	2010	2011	<u>2011X</u> 2010
Automação Industrial	267	329	361	10%
Componentes Elétricos e Eletrônicos	2.540	2.805	3.153	12%
Equipamentos Industriais	894	1.049	1.466	40%
GTD	837	734	551	-25%
Informática	272	207	217	5%
Material Elétrico de Instalação	256	308	357	16%
Telecomunicações	1.701	1.338	1.049	-22%
Utilidades Domésticas Eletroeletrônicas	719	849	781	-8%
Total	7.486	7.619	7.936	4%

Gráfico 3:



O destaque foi a queda de 47% nas vendas externas de telefones celulares (US\$ 538 milhões), que deixaram a liderança das exportações, ocupada por vários anos, para ficar na 5ª posição.

Tabela 4:

Produtos mais Exportados (US\$ milhões)	2010	2011	2011X 2010
Eletrônica Embarcada	767	833	9%
Motores e Geradores	547	724	32%
Componentes para Equipamentos Industriais	562	686	22%
Motocompressor Hermético	645	637	-1%
Telefones Celulares	1.007	538	-47%
Transformadores	378	255	-32%
Componentes para Telecomunicações	161	241	50%
Instrumento de Medida	200	234	17%
Estações Rádio Base	80	202	153%
Componentes para Informática	169	173	2%

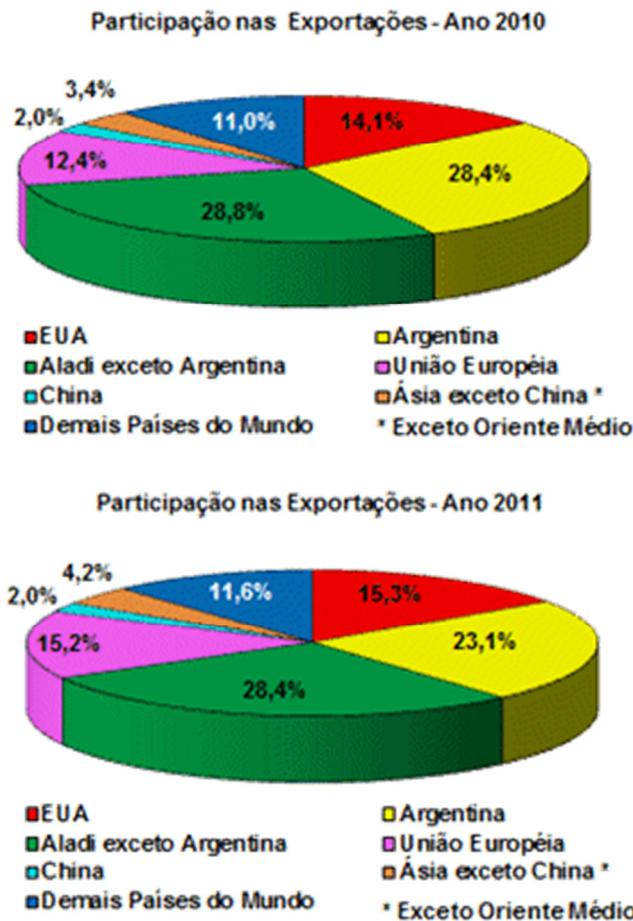
Os países da Aladi, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela, (US\$ 4,09 bilhões) continuaram sendo os principais destinos das exportações de bens do setor, representando 51,6% do total. Porém, nota-se a queda de 5,3 pontos percentuais na participação da Argentina, o principal comprador, que passou de 28,4%, em 2010, para 23,1%, em 2011.

Tabela 5:

Exportações de Produtos do Setor por Blocos Econômicos (US\$ milhões)	2009	2010	2011	2011X 2010
Estados Unidos	1.273	1.076	1.216	13%
Aladi (Total)	3.960	4.352	4.093	-6%
- Argentina	1.915	2.161	1.836	-15%
- Outros Aladi	2.045	2.191	2.257	3%
União Européia	857	945	1.209	28%
Ásia (Total) *	461	411	496	21%
- China	169	152	162	7%
- Outros Ásia	293	260	334	29%
Demais Países do Mundo	934	836	921	10%
Total	7.486	7.619	7.936	4%

* Exceto Oriente Médio

Gráfico 4:

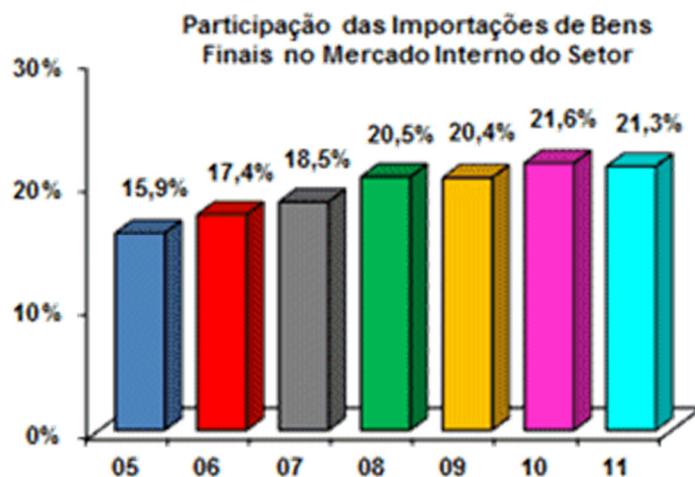


As importações cresceram 13%, com acréscimos que variaram entre 7%, para Utilidades Domésticas, e 57%, para produtos de GTD - Geração, Transmissão e Distribuição de Energia Elétrica.

Tabela 6:

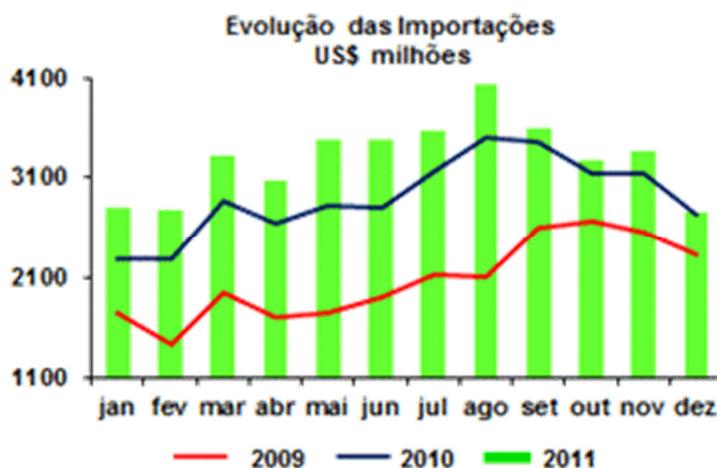
Importações de Produtos do Setor (US\$ milhões)	2009	2010	2011	2011X 2010
Automação Industrial	2.016	2.530	2.975	18%
Componentes Elétricos e Eletrônicos	12.922	18.252	20.091	10%
Equipamentos Industriais	2.724	4.024	4.387	9%
GTD	496	532	835	57%
Informática	1.763	2.405	2.719	13%
Material Elétrico de Instalação	874	1.410	1.582	12%
Telecomunicações	2.332	2.869	3.864	35%
Utilidades Domésticas Eletroeletrônicas	1.826	2.870	3.076	7%
Total	24.953	34.891	39.529	13%

Gráfico 5:



No caso de GTD, verificaram-se expressivos incrementos nas importações de diversos produtos como: geradores (+174%); para-raios (+132%); capacitores (+177%); fusíveis (+179%); isoladores (+70%); e transformadores (+48%), entre outros.

Gráfico 6:



Destacaram-se, também, as importações de telefones celulares, que cresceram 72%, atingindo US\$ 965 milhões.

As compras externas de Componentes Elétricos e Eletrônicos somaram US\$ 20,1 bilhões, representando 51% do total. Entre eles estão os itens mais importados do setor: componentes para telecomunicações (US\$ 5,5 bilhões), semicondutores (US\$ 4,9 bilhões) e componentes para informática (US\$ 2,9 bilhões).

Os países do Sudeste da Ásia continuaram sendo as principais origens das importações de bens do setor (US\$ 24,7 bilhões), representando 62,5%. Deste total, US\$ 13,9 bilhões vieram da China, cuja participação atingiu 35,3%.

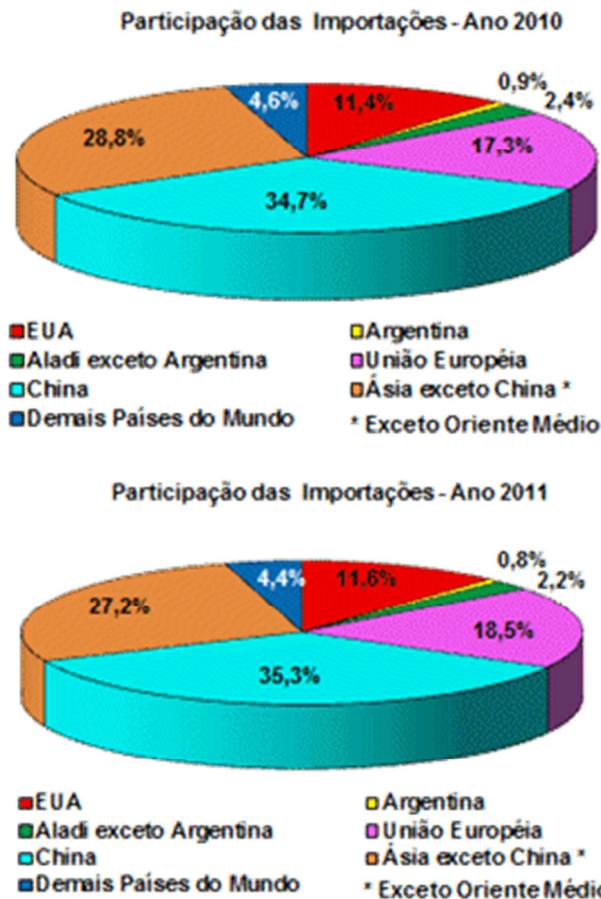
Tabela 7:

Importações de Produtos do Setor por Blocos Econômicos (US\$ milhões)	2009	2010	2011	2011X 2010
Estados Unidos	3.162	3.965	4.604	16%
Aladi (Total)	814	1.135	1.174	3%
- Argentina	234	307	317	3%
- Outros Aladi	580	829	857	3%
União Européia	4.754	6.045	7.307	21%
Ásia (Total) *	15.149	22.147	24.694	12%
- China	7.841	12.105	13.943	15%
- Outros Ásia	7.309	10.042	10.751	7%
Demais Países do Mundo	1.074	1.599	1.750	9%
Total	24.953	34.891	39.529	13%

* Exceto Oriente Médio

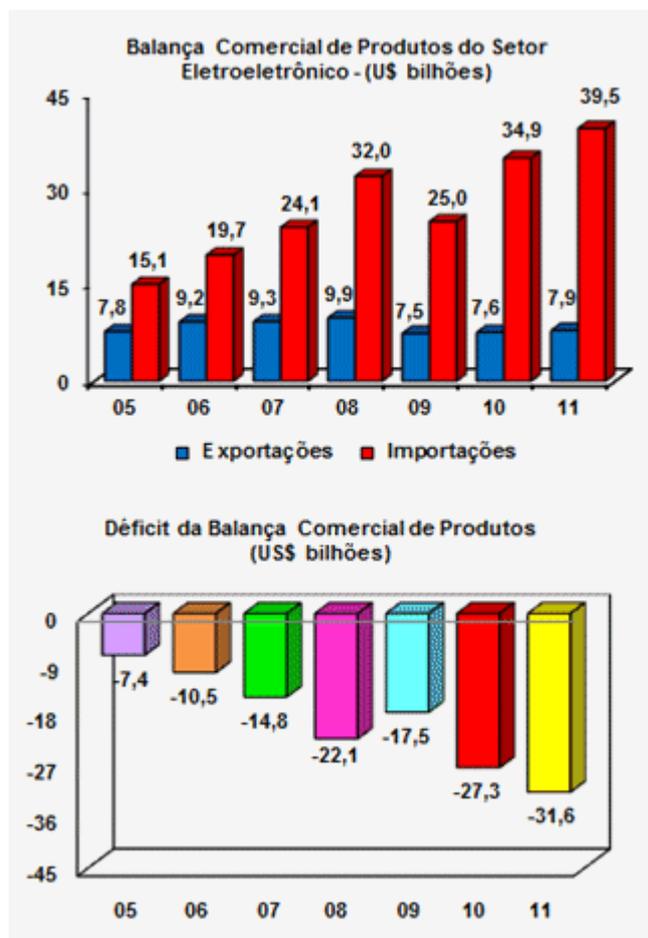
Além desta região, destacou-se, também, o aumento de 21% nas importações de produtos elétricos e eletrônicos da União Europeia, que alcançaram US\$ 7,3 bilhões, representando 18,5% do total.

Gráfico 7:



Desta forma, com as exportações atingindo US\$ 7,9 bilhões e as importações US\$ 39,5 bilhões, o déficit da balança comercial de produtos do setor elétrico e eletrônico atingiu US\$ 31,6 bilhões em 2011, 15,8% acima do saldo anterior (US\$ 27,3 bilhões).

Gráfico 8:



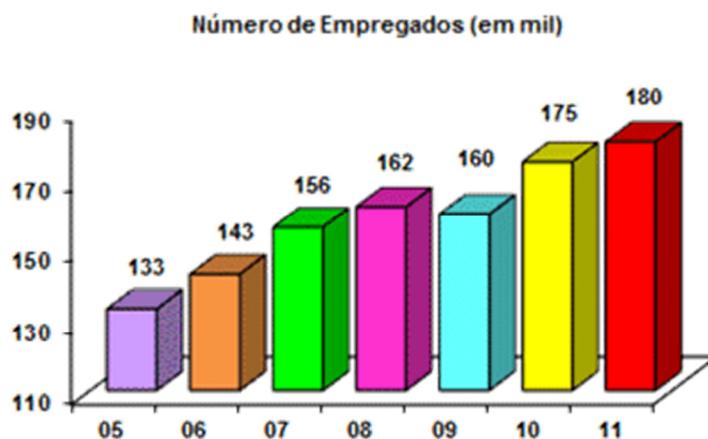
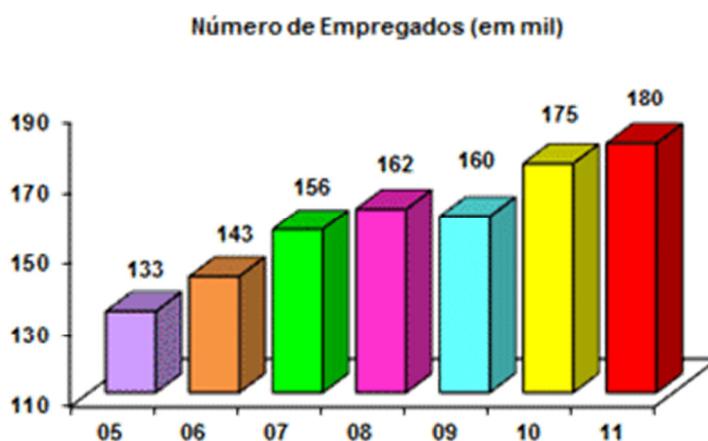
Emprego

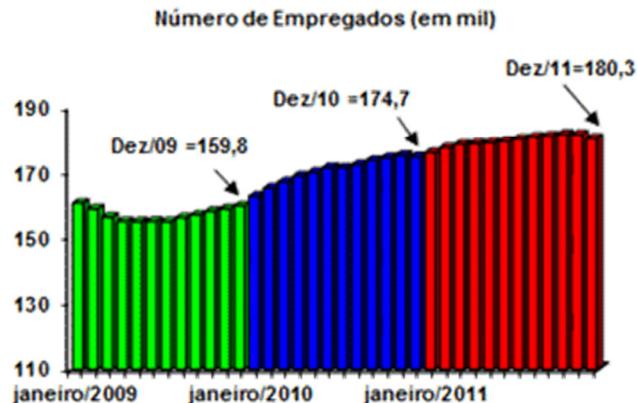
O número de empregados do setor, até o final de dezembro de 2011, alcançou 180,3 mil funcionários, o que representou 5,6 mil postos a mais do que havia sido registrado em dezembro de 2010 (174,7 mil).

Verifica-se, então, que em 2011 as adições no número de empregados (5,6 mil) foram 62% inferiores às realizadas em 2010 (14,9 mil).

No final de fevereiro de 2012 o número de funcionários do setor elétrico e eletrônico totalizou 180,75 mil trabalhadores. Nota-se que, nos dois primeiros meses do ano, a adição de contratações foi de 440 empregados, resultado 84% menor do que o registrado no igual período do ano passado que havia atingido 2.830 funcionários.

Gráfico 9:





3.5 O setor de bens de capital (máquinas e equipamentos)

O período de janeiro de 2010 a junho de 2011 foi marcado pela recuperação da maioria dos segmentos da indústria brasileira de máquinas e equipamentos, o que, em princípio, mereceria ser comemorado, mesmo se tratando de uma recuperação sobre uma base que tinha sido muito reduzida pela crise de 2008/2009.

Em 2010, o faturamento bruto do setor foi de R\$ 72,8 bilhões, o que significou um aumento de 9,6% em relação ao faturamento registrado em 2009. No entanto, o faturamento mensal médio, de R\$ 6,06 bilhões, foi 11,9% inferior ao faturamento mensal médio de 2008, quando o setor atingiu seu melhor desempenho dos últimos anos. O desempenho dos diversos segmentos do setor de máquinas e equipamentos teve uma grande variação em 2010, em comparação com o ano anterior. O destaque positivo foi do segmento de máquinas para madeira, cujo faturamento bruto evoluiu 76,4% em relação a 2009. Outros destaques foram: máquinas têxteis (+64,2%), máquinas para plásticos (+49,6%), equipamentos de



hidráulica e pneumática (+24,0%) e máquinas e implementos agrícolas (+21,9%).

No extremo oposto, o faturamento do segmento de bens sob encomenda acumulado em 2010 caiu 14,0%, em comparação com o de 2009.

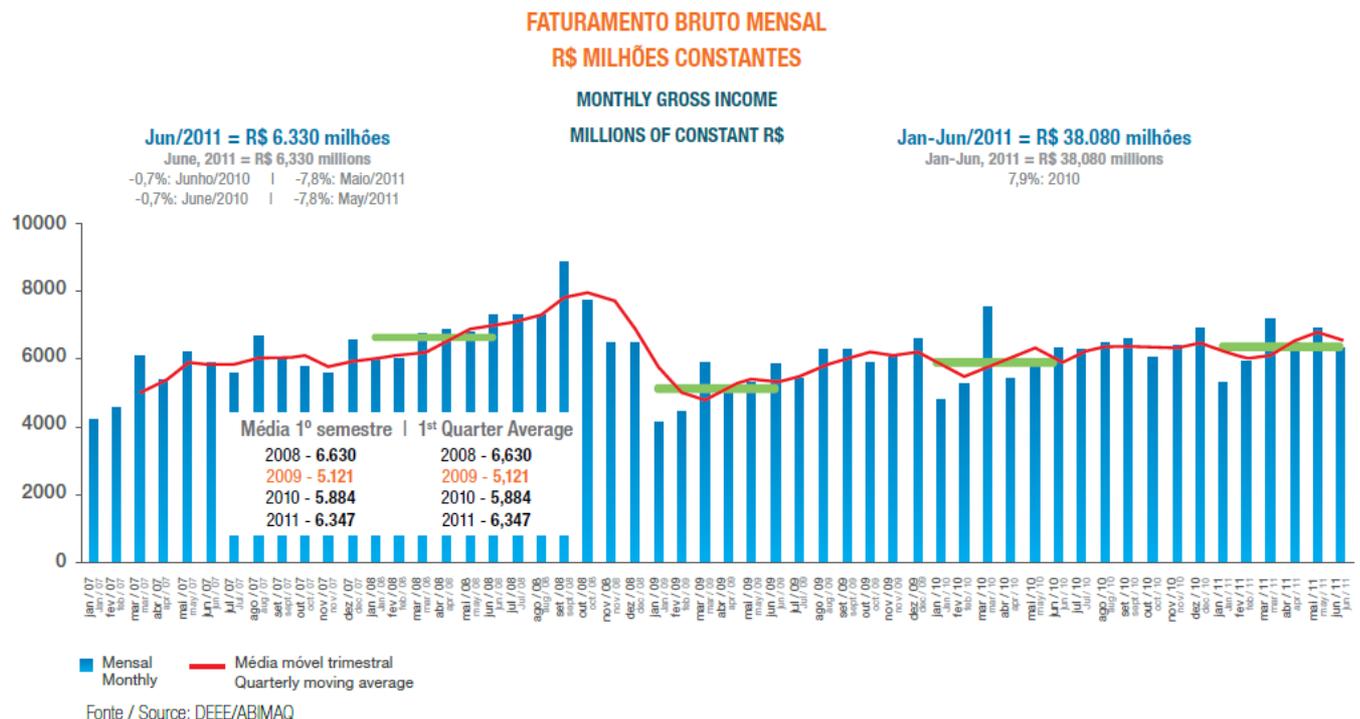
O segmento de máquinas-ferramenta – as ‘máquinas que produzem máquinas’ – andou de lado em 2010, faturando 4,1% a mais do que em 2009, um percentual positivo, mas inferior ao crescimento médio de 9,6% de toda a indústria de máquinas e equipamentos em 2009.

No primeiro semestre de 2011, o faturamento bruto consolidado do setor foi de R\$ 38,08 bilhões, valor 7,9% superior ao registrado em igual período de 2010. Os segmentos com melhores evoluções em comparação com o primeiro semestre de 2010 foram: máquina para madeira (+60,7%), máquinas agrícolas(21,8%), equipamentos de hidráulica e pneumática (+16,5%), bombas e motobombas (+11,8%) e máquinas para plástico (+10,9%). Entre os segmentos com desempenho inferior à média de 7,9% correspondente a todo o setor, destacaram-se o de máquinas têxteis (-27,9%) e de válvulas (-23,6%).

O faturamento da indústria no primeiro semestre de 2012 foi de R\$ 39,9 bilhões, alta de 2,1% em relação ao mesmo período de 2011, de acordo com a Associação brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). No mês de junho, o faturamento foi de R\$ 7,1 bilhões, queda de 0,5% em relação ao mês anterior e crescimento de 3,8% na comparação anual.

Já a balança comercial do setor fechou o primeiro semestre com déficit de US\$ 9,2 bilhões, cifra 5,2% superior ao registrado no mesmo período do ano passado.

Gráfico 10:



Balança Comercial

Exportações – Em 2010, as exportações da indústria nacional de máquinas e equipamentos atingiram US\$ 9,26 bilhões, valor 21,1% superior ao das exportações realizadas em 2009. Os principais destinos das máquinas e equipamentos exportados pelo Brasil em 2010 foram a América Latina, com 48% do total, a Europa (20%) e Estados Unidos (17%).

No primeiro semestre de 2011, as exportações de todo o setor totalizaram US\$ 5,365 bilhões, superando em 32,6% o valor das exportações realizadas no primeiro

semestre de 2010. Os principais destinos das máquinas e equipamentos exportados pelo Brasil, nesse período, foram a América Latina, com 47% do total, a Europa e Estados Unidos, com 18% cada um.

Gráfico 11:

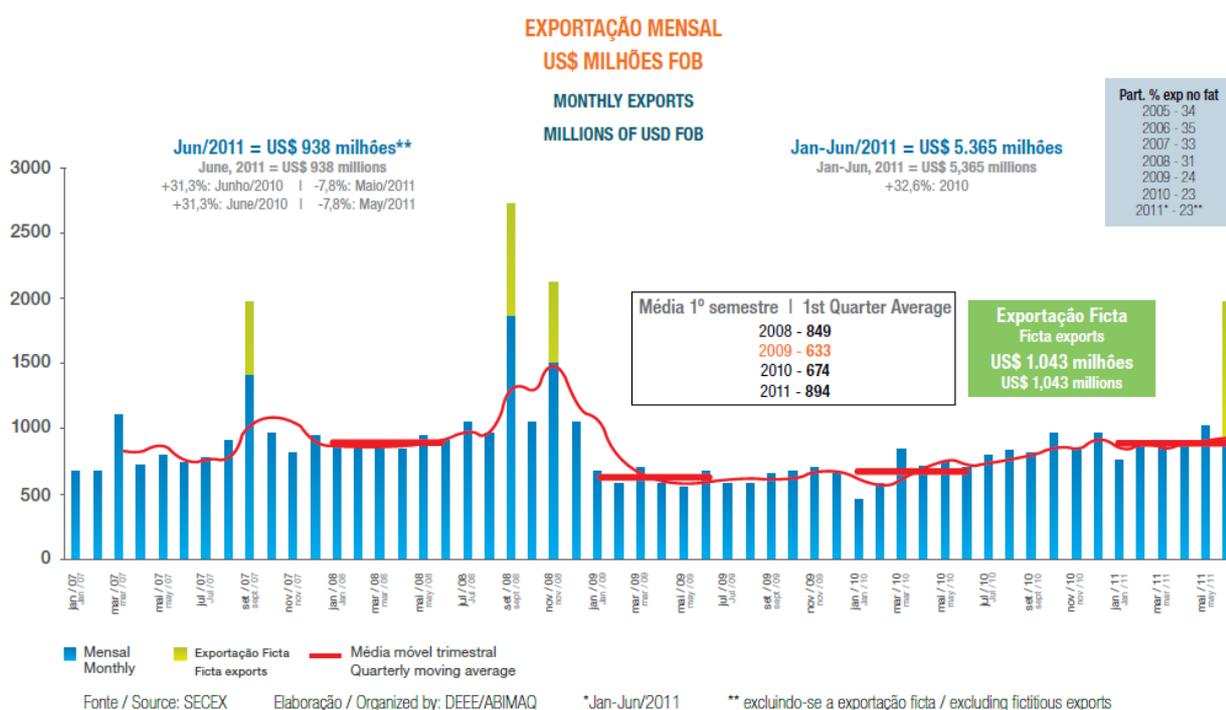


Figura 4:



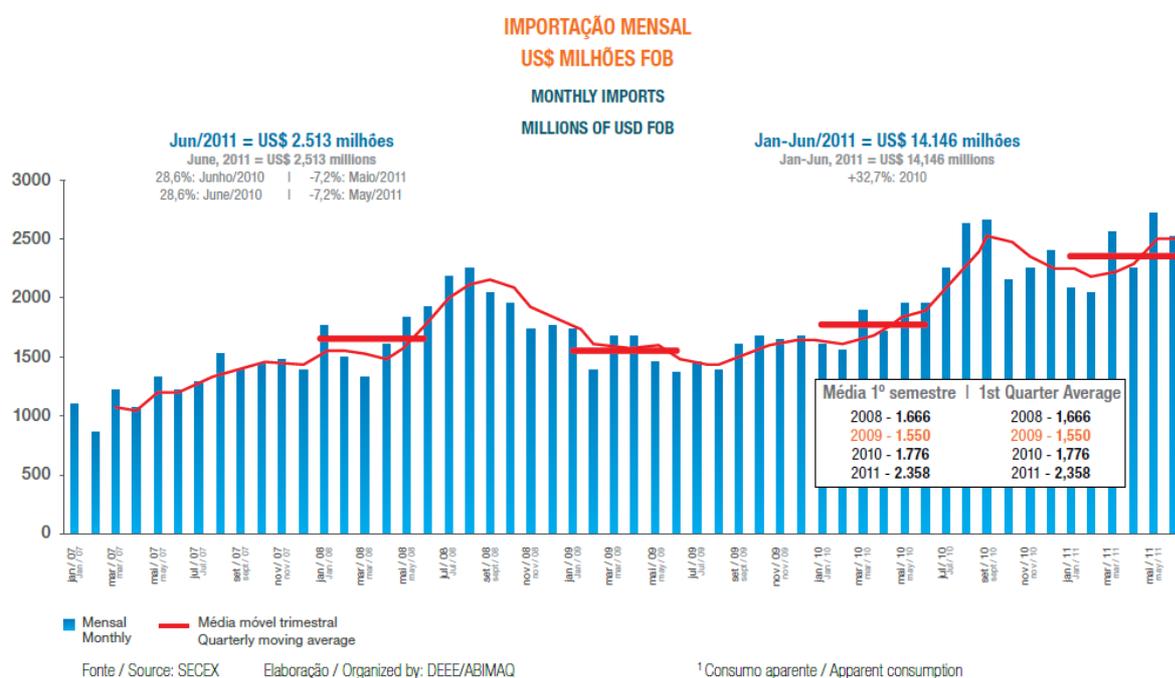
Fonte / Source: SECEX

** excluindo-se a exportação ficta / excluding fictitious exports

Importações – Em 2010, as importações de máquinas e equipamentos atingiram um valor total de US\$ 25 bilhões, superando em 33% o valor das importações registradas em 2009. O valor mensal médio, de US\$ 2,08 bilhões, foi também 14,0% superior ao valor mensal médio de 2008. As principais origens das importações foram os Estados Unidos, com 24,6% do total, China (12,9%), Alemanha (12,4%), Japão (7,7%), Coreia do Sul (3,7%) e Índia (1,3%).

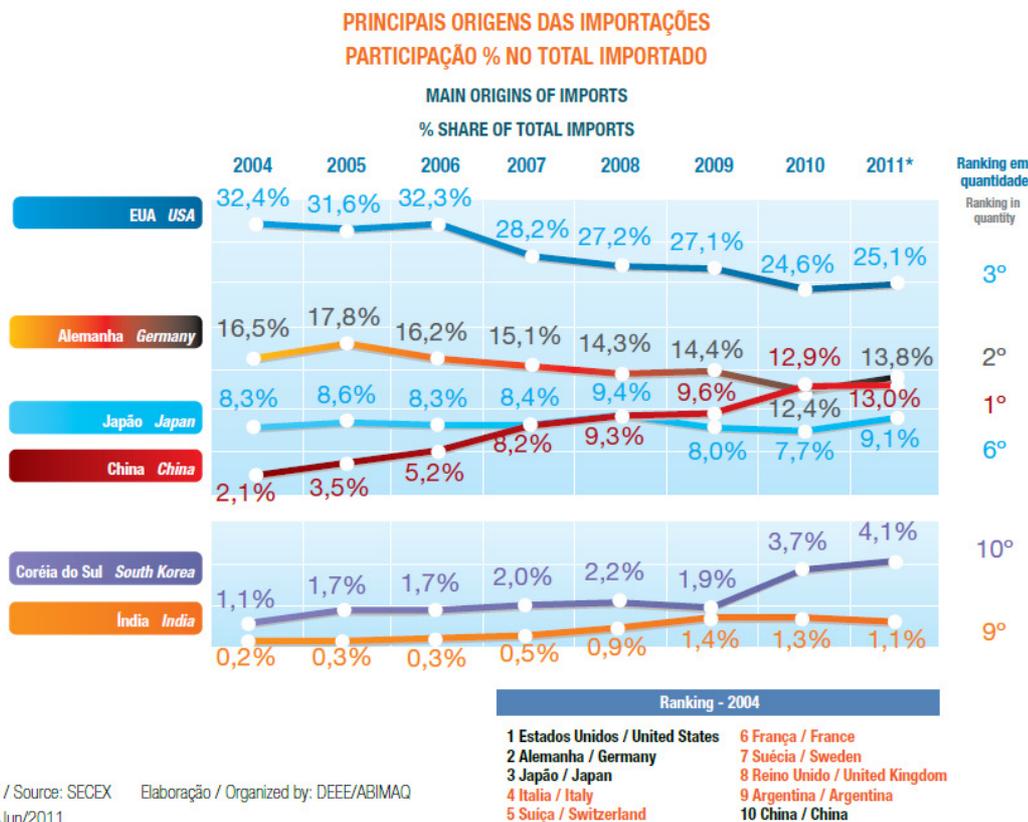
No primeiro semestre de 2011, as importações totalizaram US\$ 14,146 bilhões, superando em 32,7% o valor das importações contabilizadas em igual período de 2010.

Gráfico 12:



As principais origens dessas importações foram os Estados Unidos, com 25,1% do total, Alemanha (13,8%), China (13,0%), Japão (9,1%), Coreia do Sul (4,1%) e Índia (1,1%).

Gráfico 13:



Déficit – O déficit da balança comercial continuou evoluindo em 2010, em comparação com 2009 e os anos anteriores, atingindo US\$ 15,73 bilhões, valor 41,15% superior ao déficit de 2009. Com déficits anuais crescentes desde 2004, a balança comercial acumulou um déficit de US\$ 45,2 bilhões até 2010.

Essa tendência se manteve no primeiro semestre de 2011, que registrou um déficit de US\$ 8,781 bilhões em comparação com igual período de 2010. No primeiro semestre de 2012 o setor apresentou um déficit de US\$ 9,2 bilhões, cifra 4,55% superior ao registrado no mesmo período do ano passado.

Gráfico 14:

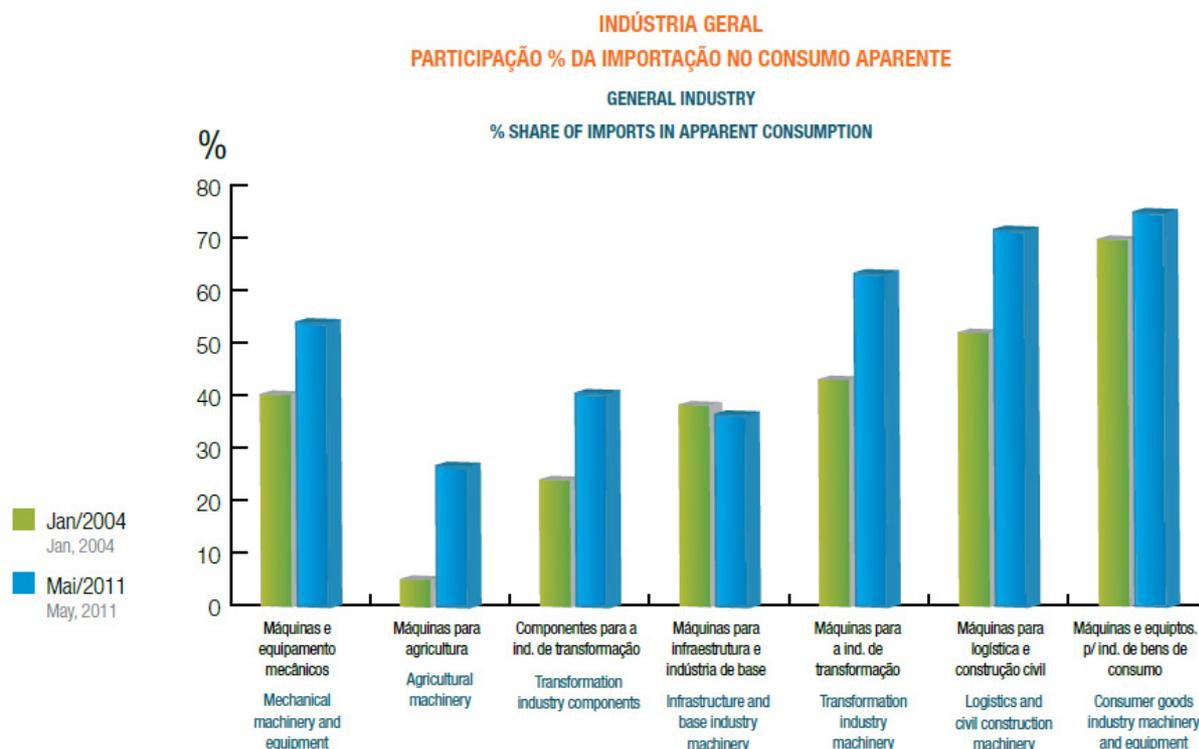
BALANÇA COMERCIAL
US\$ MILHÕES FOB
BALANCE OF TRADE
MILLIONS OF USD FOB

Período Period	Exportação Exports	Importação Imports	Saldo Balance
2004	7.029	7.631	-602
2005	7.727	9.296	-1.569
2006	8.735	11.007	-2.272
2007	10.594	15.396	-4.802
2008	12.848	21.926	-9.078
2009	7.643	18.793	-11.150
2010	9.256	24.991	-15.735
2011*	10.700	31.500	-20.800
jan-jun/2011	5.365**	14.146	-8.781

Fonte / Source: SECEX Elaboração / Organized by: DEEE/ABIMAQ *Projeção / Projection ** excluindo-se a exportação ficta / excluding fictitious exports

O DCEE elaborou um estudo sobre a evolução da participação das importações no consumo aparente (produção – exportações + importações) do mercado doméstico, no período de janeiro de 2004 a maio de 2011, utilizando dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex). Os números resultantes provam que o setor passa, de fato, por um processo de desindustrialização, como se pode ver pela seguinte comparação entre os dois extremos desse período, enfocando alguns segmentos específicos:

Gráfico 15:



Fonte / Source: IBGE e Funcex

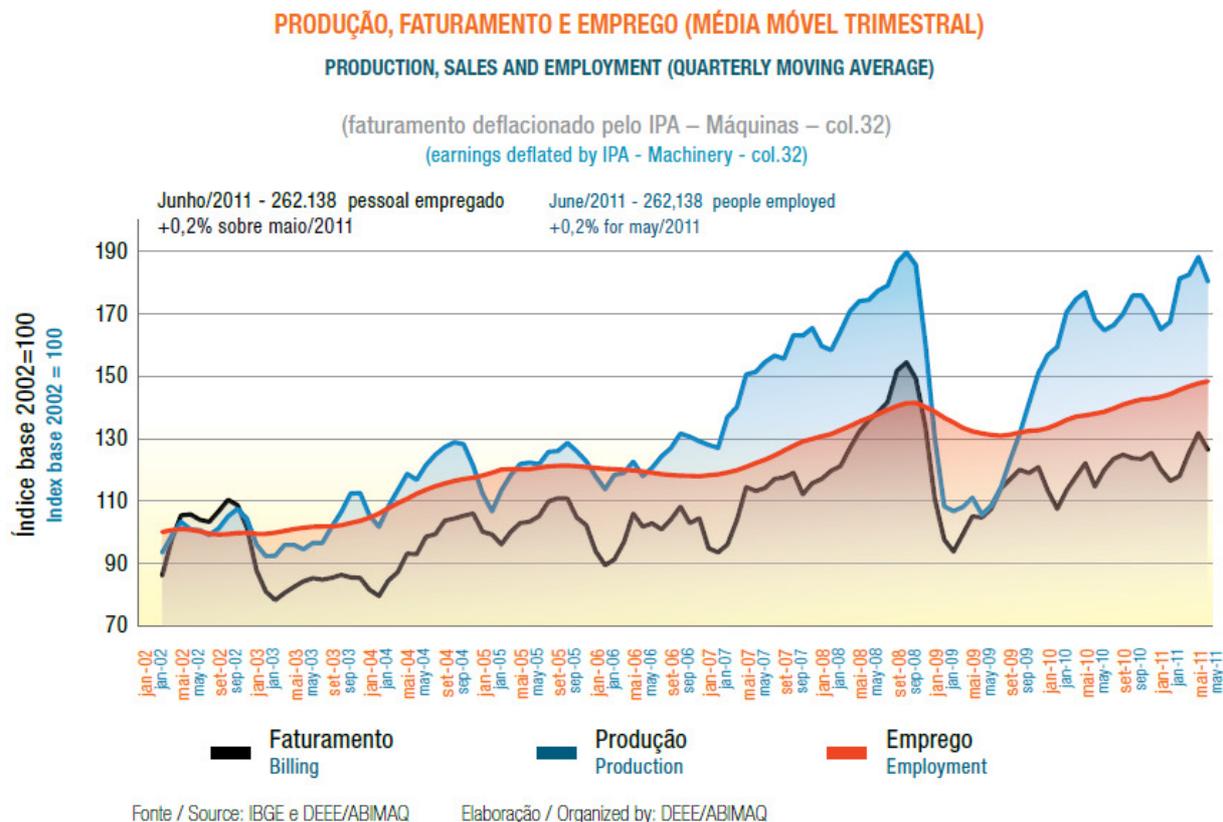
Utilização da Capacidade

O nível de utilização da capacidade instalada mostrou uma leve recuperação durante o ano de 2010, em comparação com a curva de 2009, atingindo o pico de 84,4% no mês de setembro. No entanto, encerrou o ano com 79,0%.

Nível de Emprego

Em dezembro de 2010, o setor tinha um total de 251.567 pessoas empregadas, volume 7,7% superior ao de dezembro de 2009, e também 3,7% superior ao de dezembro de 2008. Em junho de 2011, esse indicador atingiu 262.138 pessoas empregadas, superando em 4,2% o patamar de dezembro de 2010.

Gráfico 16:



Perspectivas Do Mercado Interno

No final do primeiro semestre de 2011, as perspectivas de investimentos em máquinas e equipamentos no mercado interno mostraram-se muito positivas, principalmente em função dos projetos de investimento nos setores de óleo & gás, mineração, açúcar e álcool, papel & celulose, cimento e agrícola. Estes investimentos já começaram e devem se acentuar nos próximos anos, permitindo prever um forte aumento da demanda interna de bens de capital, e possivelmente, de equipamentos elétricos.

4. Projeções do desempenho econômico-financeiro

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento do mercado e a implantação de novos produtos, visando a alavancagem de faturamento. 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. Baseado na análise destas informações identificou-se várias medidas para melhorar o desempenho operacional. A identificação e quantificação destas medidas foram realizadas visando à viabilidade da Laelc.

4.1 Projeção das Receitas

4.1.1 Premissas

Para a projeção do volume de receita bruta nos 15 (quinze) anos contemplados no plano, foram consideradas as seguintes premissas:

- › A projeção prevê que ocorra, paulatinamente, a entrada de novos produtos no faturamento, com base no plano de investimentos da Laelc, proporcionando o crescimento do faturamento até sua estabilização, após a maturação dos novos produtos;



- › O volume inicial projetado de receitas está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa e são contemplados investimentos para a expansão da capacidade produtiva;
- › Os preços dos produtos não contemplam o efeito inflacionário. Por ser uma projeção de longo prazo, torna-se inviável tentar estimar este indicador de modo adequado, sendo assim, consideram-se os preços projetados em valor presente, pressupondo que os efeitos inflacionários sobre os custos e despesas serão repassados aos preços dos serviços prestados projetados para garantir as margens projetadas.

4.1.2 Projeção

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8
REATIVOS	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
NOVOS PRODUTOS	3.200	12.500	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
TOTAL	27.200	36.500	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000

	ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13	ANO 14	ANO 15	TOTAL
REATIVOS	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	360.000
NOVOS PRODUTOS	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	483.700
TOTAL	60.000	843.700						

Valores em milhares de Reais (R\$)

4.1.3 Análise

Para o primeiro ano da recuperação judicial foi projetado um volume de R\$ 27,2 milhões de faturamento, o que corresponde a R\$ 2,3 milhões de média mensal. Sendo quase 90% deste valor referente a reativos, produto que hoje já é vendido pela Laelc, cuja carteira gira em torno de R\$ 20,2 milhões (data base 31/08/2012).



No segundo ano os novos produtos aumentam sua participação no faturamento, chegando a representar quase 35% do total, ou R\$ 12,5 milhões de um total de R\$ 36,5 milhões. A partir do terceiro ano os novos produtos tem sua maturação, chegando ao valor de faturamento de R\$ 36,0 milhões, ou 60% do total. A partir de então o faturamento segue em R\$ 60 milhões/ano, por conservadorismo, tendo em vista que a demanda é alta e a expectativa da Laelc é de que o faturamento continue crescendo. Ao final dos quinze anos temos o valor acumulado de faturamento de R\$ 843,7 milhões.

4.2 Projeção de Resultados

4.2.1 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 Recuperandas no momento da elaboração deste Plano de Recuperação;
- › Os *custos das mercadorias vendidas* foram projetados com base nos atuais custos líquidos de todos os tributos creditáveis.
- › As *Despesas Administrativas* foram projetadas de acordo com as atuais despesas. Estas Despesas 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 despesas já consideram as reduções ocorridas a partir das medidas adotadas e previstas no Plano de Recuperação;

- › Estão projetados valores para investimento, visando a expansão da capacidade produtiva;
- › A sobra de caixa projetada em cada ano da projeção será destinada para o pagamento do passivo não sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial e para recomposição do *capital de giro próprio*, diminuindo as despesas financeiras;
- › 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 das mercadorias quando ocorrerem, mantendo a rentabilidade projetada, bem como, a geração de caixa e a capacidade de pagamento resultante;
- › O ano 1 da projeção considera os 12 meses subsequentes a data da publicação no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo* da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e conseqüente concessão da recuperação das Recuperandas;



4.2.2 Projeção

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

Demonstração de Resultados	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13	ANO 14	ANO 15	TOTAL
Receita Bruta	27,20	36,50	60,00	843,70												
Tributos	5,30	7,12	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	164,51
Receita Líquida	21,90	29,38	48,30	679,19												
Custo dos produtos vendidos	14,50	19,37	32,69	32,69	32,69	32,69	32,69	32,69	32,69	32,69	32,69	32,69	32,69	32,69	32,69	458,82
Lucro Bruto	7,40	10,01	15,61	220,37												
Despesas Operacionais	3,25	4,24	7,45	7,45	7,45	7,45	7,45	8,23	8,23	8,23	8,23	8,23	8,23	8,23	8,23	110,58
Despesas financeiras	0,86	1,75	2,87	2,87	2,81	2,75	2,69	2,63	2,57	2,51	2,45	2,39	2,33	2,27	2,20	35,91
Lucro Líquido Antes do IR/CSLL	3,29	4,03	5,29	5,29	5,35	5,41	5,48	4,76	4,82	4,88	4,94	5,00	5,06	5,12	5,18	73,89
(-)IRPJ e C.S.L.L.	1,09	1,34	1,78	1,78	1,80	1,82	1,84	1,59	1,61	1,63	1,65	1,68	1,70	1,72	1,74	24,76
Lucro Líquido	2,19	2,68	3,52	3,52	3,56	3,60	3,64	3,16	3,20	3,24	3,28	3,32	3,36	3,40	3,44	49,12
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Classe I	0,42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,42
(-) Classes II e III	3,73	0,44	0,66	0,70	0,73	13,31										
(+) Valores a receber	3,73	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,73
(-) Passivo não sujeito aos efeitos da RJ	1,00	15,00														
(+) Empréstimos/financiamentos	5,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,00
(-) Investimento em máquinas/P&D	5,00	-	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	15,50							
(-) Pagamento empréstimos/financiamentos	0,69	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	-	-	-	-	-	-	-	-	8,05
(-) Recomposição do capital de giro acumulada	0,09	0,10	0,22	0,31	0,44	0,60	0,81	1,27	1,77	2,30	2,88	3,50	4,16	4,85	5,56	

Valores em milhões de Reais (R\$)



4.2.3 Análise

Com base nos resultados projetados é possível destacar:

- › No decorrer dos anos da projeção, com a entrada de novos produtos e alavancagem do faturamento, o lucro líquido sofre uma queda nos primeiros anos e volta a crescer nos anos seguintes, tendo em vista a formação de capital de giro próprio e possibilidade de redução paulatina das despesas financeiras;
- › 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 não sujeito aos efeitos da recuperação judicial, além dos investimentos necessários. Desta forma, fica demonstrada a viabilidade da superação da situação de crise econômico-financeira das Recuperandas, 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.

5. Meios de Recuperação

As Recuperandas, visando transpor a atual situação de crise e voltar a ter lucratividade, possibilitando o pagamento aos seus credores e a manutenção dos empregos gerados, gerando riqueza e trazendo benefício a todos os seus stakeholders, efetuou seu pedido de recuperação judicial.

Após o pedido de recuperação judicial, podendo readequar suas atividades e efetuar todas as medidas necessárias para equalização de suas entradas e saídas de caixa, as Recuperandas vem alterando diversos quesitos vitais em suas atividades.

Já efetuou variados cortes em seu custo fixo/produção, readequou profissionais na área administrativa, fazendo com que houvesse sinergia entre as áreas e fossem supridos os gargalos operacionais, diminuindo drasticamente as despesas com retrabalho e horas extras.

Por estes motivos, e para que seja possível dar prosseguimento à revitalização das atividades, trazendo apenas ações benéficas aos credores, possibilitando o pagamento da dívida em um menor espaço de tempo – tendo em vista parte do pagamento estar atrelado a receita conforme item 6.2 deste plano – após a aprovação deste plano de recuperação judicial, fundamentada no artigo 50 da lei 11.101/2005, as Recuperandas ficam autorizadas pelos seus credores a buscar os mais viáveis meios de recuperação, tais como:



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

II - Alteração do controle societário;

III - Aumento de capital social;

IV - Trespasse ou arrendamento de estabelecimento total ou parcial;

V - Emissão de valores mobiliários próprios ou de suas subsidiárias;

6. Proposta de pagamento aos Credores da Recuperação Judicial

Para que a proposta de pagamento seja viável se faz necessário que a mesma seja condizente com a capacidade de pagamento demonstrada pelas projeções econômico-financeiras, sob pena de inviabilizar o processo de recuperação das empresas.

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 impugnações de créditos ou acordos.

Se novos créditos forem incluídos no Quadro Geral de Credores, conforme previsto acima, os Credores receberão seus pagamentos nas mesmas condições e formas



de pagamento estabelecidas neste Plano, de acordo com a classificação que lhes foi atribuída, sem direito aos rateios de pagamentos eventualmente já realizados.

6.1 Classe I – Credores Trabalhistas

Os credores trabalhistas receberão a integralidade de seus créditos em até 12 meses após a data da publicação da homologação do Plano de Recuperação Judicial no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo*, conforme artigo 54 da Lei 11.101/2005.

Ressalta-se que havendo a inclusão de algum credor trabalhista ao longo desse período de 15 (quinze) anos, e sendo este sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial, este novo credor trabalhista será pago sempre 12 (doze) meses após a inscrição da dívida no Processo de Recuperação Judicial.

6.2 Classes II e III - Credores com Garantia Real e Quirografários

6.2.1 Pagamento com recebíveis

Atualmente as Recuperandas possuem um valor expressivo a receber aguardando decisões judiciais e etapas operacionais em obras de seus clientes.

O estoque de valores a receber atual monta R\$ 3.727.401,17, detalhado no anexo II deste plano.



O pagamento aos Credores referente aos valores supra citados será feito em até 2 dias úteis após o recebimento, sendo distribuídos proporcionalmente aos créditos de cada um dos credores das classes II e III.

Ressalta-se que caso o valor recebido de cada um dos devedores das Recuperandas ultrapasse o valor detalhado no anexo II deste plano, o excedente irá compor o caixa das Recuperandas, fomentando suas atividades, ficando limitado o valor a ser distribuído aos Credores em R\$ 3.727.401,17.

6.2.2 Credores Classe II – Com Garantia Real e Classe III – Quirografários pagamento com geração de caixa

Para os credores das classes II e III os pagamentos da integralidade dos créditos ocorrerão em parcelas anuais, sendo a primeira ao final de 22 (vinte e dois) meses a partir da data da publicação da homologação do Plano de Recuperação no Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo e as demais sempre 12 (doze) meses após o pagamento anterior.

O valor pago através da geração de caixa será composto de duas maneiras:

- A. R\$ 330 mil para cada período de doze meses serão fixos, ocorrendo independentemente do valor de faturamento registrado pelas Recuperandas nos 12 meses anteriores ao pagamento.

B. O valor da parcela anual projetada que exceder R\$ 330 mil será calculado a partir de um percentual aplicado sobre o faturamento líquido realizado que exceder R\$ 19,5 milhões, conforme quadros abaixo:

Quadro 1 - Demonstrativo de valores fixos e atrelados ao faturamento líquido a ser pago aos credores			
Período	Valor fixo destinado aos credores (em R\$)	Projeção de valor atrelado ao faturamento destinado aos credores (em R\$)	Valor total destinado aos credores (em R\$)
Meses 1 ao 10	-	-	-
Meses 11 ao 22	330.000,00	112.257,39	442.257,39
Meses 23 ao 34	330.000,00	333.421,13	663.421,13
Meses 35 ao 46	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 47 ao 58	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 59 ao 70	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 71 ao 82	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 83 ao 94	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 95 ao 106	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 107 ao 118	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 119 ao 130	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 131 ao 142	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 143 ao 154	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 155 ao 166	330.000,00	374.409,67	704.409,67
Meses 167 ao 178	330.000,00	402.405,99	732.405,99
	4.620.000,00	4.966.590,92	9.586.590,92
Representatividade	48,19%	51,81%	100,00%

Quadro 2 - Composição do valor atrelado ao faturamento líquido destinado aos credores

Período	Faturamento líquido projetado (em R\$)	Valor excedente de R\$ 19,5 milhões	Percentual aplicado para apuração do valor a ser pago aos credores	Valor projetado para pagamento aos credores (em R\$)
Meses 1 ao 10	18.246.948	-	0,00%	-
Meses 11 ao 22	28.135.183	8.635.183	1,30%	112.257,39
Meses 23 ao 34	45.147.779	25.647.779	1,30%	333.421,13
Meses 35 ao 46	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 47 ao 58	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 59 ao 70	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 71 ao 82	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 83 ao 94	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 95 ao 106	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 107 ao 118	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 119 ao 130	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 131 ao 142	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 143 ao 154	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 155 ao 166	48.300.744	28.800.744	1,30%	374.409,67
Meses 167 ao 178	48.300.744	28.800.744	1,40%	402.405,99
			Total	4.966.590,92

Para apuração do valor atrelado ao faturamento serão aplicados os percentuais demonstrados no Quadro 2 sobre o faturamento líquido que exceder R\$ 19,5 milhões realizado nos 12 (doze) meses fechados antecedentes ao pagamento.

Os valores pagos serão distribuídos proporcionalmente aos créditos de cada um dos credores das classes II e III.



6.2.3 Amortização acelerada clientes

Visando melhorar sua condição de faturamento, o que trará recebimento mais célere a todos os credores, as Recuperandas disponibilizam a seus credores uma forma alternativa para acelerar seu recebimento.

30% da receita líquida auferida nas vendas realizadas para credores serão utilizadas para abatimento da dívida inscrita no processo de recuperação judicial, fazendo com que o credor pague às Recuperandas somente a diferença entre o valor total de nota e os 30% da receita líquida (valor total de nota subtraídos os tributos).

Essa condição vale para vendas mensais limitadas a R\$ 100.000,00 (cem mil Reais) brutos, não cumulativos, tendo prioridade os pedidos por ordem de chegada.

Os Credores que participarem desta aceleração receberão as parcelas anuais normalmente, fazendo com que seu prazo seja reduzido.

Desta forma, as Recuperandas buscam acelerar o pagamento de sua dívida e, acima de tudo, retomar sua posição de destaque no mercado.



6.2.4 Amortização Acelerada investidores

As Recuperandas, nesse processo de recuperação judicial, prevê alavancar seu faturamento através do lançamento de novos produtos no mercado. Desta maneira, através de seu pioneirismo e tecnologia, aumentará substancialmente seu faturamento.

Para tanto, são necessários investimentos. Portanto, caso algum credor queira financiar os investimentos necessários para alavancagem do faturamento, investimentos estes que serão esclarecidos individualmente ao credor interessado mediante assinatura de termo de confidencialidade por conta de questões estratégicas e de concorrência, poderá, através de empréstimos voltados a estes investimentos, acelerar seu recebimento na recuperação judicial.

Atualmente, o valor total previsto de investimentos é de R\$ 5 milhões.

O Credor que aderir a esta proposta acelerada deverá seguir as regras abaixo:

- > Os Credores Financeiros que se habilitarem a participar desta forma de aceleração da amortização destinarão novos recursos, próprios ou de repasse de órgãos públicos, tais como BNDES, Desenvolve SP entre outros, através de empréstimos para as Recuperandas;
- > Os montantes das tranches a serem fornecidas através de empréstimo não terão valor mínimo definido. Porém, ficará a cargo da administração das empresas



aceitarem a oferta dos credores, diante da necessidade de capital para investimento ou giro;

> Os contratos de empréstimo destes recursos terão atualização baseada na taxa do CDI (Certificados de Depósito Interbancário) e juros máximos de 0,5% a.m.;

> Os novos empréstimos realizados terão carência mínima para amortização do principal de seis meses, e durante este período serão pagos a atualização monetária e os juros ao final cada mês;

> Após o período inicial da carência, ocorrerá a amortização destes empréstimos no prazo de 72 meses, iniciando-se o primeiro pagamento da parcela de amortização 30 dias após o vencimento do prazo de seis meses da data do contrato de empréstimo;

> Para amortização acelerada do passivo da recuperação judicial existente no quadro geral de credores referente ao credor que se habilitar para participar desta cláusula de amortização acelerada, será destinado 1% sobre o saldo devedor do capital do empréstimo a cada mês, durante o período de amortização dos novos empréstimos, limitado o recebimento ao valor inscrito no processo de Recuperação Judicial;

> O pagamento do percentual definido na cláusula anterior será feito mensalmente com data inicial após o período de 30 dias da data do contrato de empréstimo;



6.3 Atualização Monetária dos Créditos

Para a atualização dos valores contidos na lista de credores deste processo de recuperação judicial nas classes II e III será utilizado o Índice da Taxa Referencial - TR, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resoluções CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997. Esta começará a incidir sobre o passivo da recuperação judicial a partir da data de publicação da homologação da decisão de concessão da Recuperação Judicial as Recuperandas e será paga juntamente com a parcela de amortização descrita no item 6.2 deste plano.

7. Movimentação do ativo

As Recuperandas, desde sua fundação, vêm lutando pela sua consolidação e crescimento, num mercado altamente competitivo. O alto dinamismo, a constante evolução e a capacidade industrial, sempre foram absolutamente indispensáveis para a sobrevivência das empresas do segmento. Tal situação de livre e acirrada competição acabou, ao longo dos últimos anos, por promover uma seleção natural entre as empresas concorrentes.

As Recuperandas sempre desfrutaram de um sólido conceito por ser referência como fabricante de equipamentos para o setor de energia elétrica, realizando a produção e comercialização de seus produtos com qualidade e com reconhecimento em diversas regiões do Brasil.

Neste sentido, é inerente a qualquer empresa e especialmente para as Recuperandas manter sua competitividade – o que trará benefícios a todos os Credores – proceder à renovação constante de seus ativos existentes (Imobilizado), a fim de manter sua infra-estrutura operacional 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 autorizada pelos Credores, para que seja realizada esta renovação mencionada e necessária ao próprio negócio.



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 das Recuperandas com intuito de reduzir seu custo financeiro, os quais serão devidamente registrados em seus demonstrativos contábeis.

8. Publicidade dos protestos

Uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial, com a novação de todos os créditos sujeitos ao Plano, pela decisão que conceder a Recuperação Judicial, todos os Credores concordarão com suspensão da publicidade dos protestos efetuados, enquanto o Plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido nos termos aprovados, ordem esta que poderá ser proferida pelo Juízo da Recuperação a pedido das Recuperandas desde a data da concessão da Recuperação.

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

Sendo assim, serão civilmente responsáveis por todos os prejuízos que causarem, por culpa ou dolo, os Credores (as empresas e seus dirigentes) que mantiverem os



protestos vigentes enquanto o Plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido nos termos aprovados ou após a quitação dos débitos.

9. Considerações Finais

O Plano de Recuperação Judicial 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 da Laelc Reativos Ltda e JDZ Participações Ltda, ambas *em Recuperação Judicial*. Neste sentido foram apresentados diferentes meios para a Recuperação Judicial das Recuperandas no Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento.

Salienta-se que o Plano de Recuperação Judicial apresentado demonstra a viabilidade econômico-financeira das Recuperandas através de diferentes projeções, 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.

Portanto, com as projeções para os próximos anos favoráveis ao mercado onde as Recuperandas atuam, aliado ao grande *know-how* adquirido ao longo dos anos,



combinado ao conjunto de medidas ora proposto neste Plano de Recuperação Judicial, 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 e vincendos.

10. Nota de Esclarecimento

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela empresa DAX|AE na elaboração deste Plano de Recuperação Judicial deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pelas Recuperandas. Estas informações alimentaram o modelo de projeções financeiras da DAX|AE, indicando o potencial de geração de caixa da empresa e consequentemente a capacidade de amortização da dívida.

Deve-se notar que o estudo da viabilidade econômico-financeira se fundamentou na análise dos resultados projetados para as Recuperandas, 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 15 (quinze) anos foram realizadas com base em informações da própria empresa 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.

11. Conclusão

Este Plano de Recuperação Judicial, fundamentado no princípio da *par conditio creditorum*, implica novação objetiva e real dos créditos anteriores ao pedido, e obriga as empresas Laelc Reativos Ltda e JDZ Participações Ltda, ambas *em Recuperação Judicial*, e todos os Credores a ele sujeitos nos termos do artigo 59 da Lei 11.101/2005, do artigo 385 da Lei nº 10.406, de 10.01.2002 e artigo 584, inciso III, do caput da Lei 5.869/1973.

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, manter-se-ão as garantias dos coobrigados, porém estarão desobrigados de responder pelos créditos originais seus avalistas, fiadores e coobrigados.

A DAX|AE, 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 as Recuperandas se mantenha como empresa viável e rentável.



O presente plano desenvolvido para atender, dentre outras coisas, os princípios gerais de direito, as normas da Constituição Federal, as regras de ordem pública e a Lei nº 11.101/2005, também proporciona aos Credores maiores benefícios com sua implementação, uma vez que a proposta aqui detalhada não agrega nenhum risco adicional.

Jaguariúna, 04 de Setembro de 2012.

DAX Assessoria Estratégica

Anuente:

Laelc Reativos Ltda *em Recuperação Judicial.*

JDZ Participações Ltda *em Recuperação Judicial.*



12. Anexo I - Laudo de Avaliação de Bens e Ativos



13. Anexo II – Discriminação dos valores a receber