

PLANO  
DE  
RECUPERAÇÃO  
JUDICIAL

*“A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo á atividade econômica.” (LEI 11.101/05).*

PLANO DE REESTRUTURAÇÃO ECONÔMICO  
FINANCEIRA DE:

NETWORKER TELECOM IND. COM. E REP. LTDA.

NO ÂMBITO DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO  
JUDICIAL

2ª VARA CÍVEL DA COMARCA DE MOGI GUAÇU - SP  
PROCESSO Nº 2637/2012 (362.01.2012.014623-2)

JANEIRO / 2013

# SUMÁRIO

<b>1. SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL.....</b>	<b>1</b>
1.1. Comentários iniciais .....	1
<b>2. HISTÓRICO DA “NETWORKER” E RESUMO DE SUAS ATIVIDADES.....</b>	<b>3</b>
2.1. Início das atividades da “NETWORKER” e sua trajetória .....	3
2.2. Mercado de Atuação .....	4
2.3. Localização e Estrutura Logística .....	6
2.4. Carteira de Clientes.....	6
2.5. Análise SWOT .....	7
2.6. Histórico do Faturamento .....	8
<b>3. BALANÇO SOCIAL DA EMPRESA E ASPECTOS AMBIENTAIS .....</b>	<b>9</b>
<b>4. COMENTARIOS SOBRE FABRICANTES DE ESTRUTURAS DE AÇO E O CENARIO NACIONAL .....</b>	<b>10</b>
4.1. A importância do setor no Brasil.....	10
4.2. Origem das empresas fabricantes .....	11
4.3. Produção de estruturas de aço .....	12
4.4. Área de Atuação: Tipo de Produtos .....	13
4.5. Capacidade Produtiva Instalada .....	14
4.6. Tipos de Certificação.....	15
4.7. Conclusão.....	16
<b>5. COMENTARIOS SOBRE AS CAUSAS DO DESEQUILIBRIO FINANCEIRO ATUAL DA “NETWORKER” .....</b>	<b>17</b>
5.1. Fatores Externos (Cenário Nacional e Internacional) .....	17
5.2. Crise Internacional (2008-2009) .....	17
5.3. Crise Internacional (2011-2012) .....	17
5.4. Juros e Spreads bancários.....	18
5.5. Fatores Internos .....	19
<b>6. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA .....</b>	<b>21</b>
6.1. Início da Reestruturação.....	21
6.2. Área Administrativa .....	21
6.3. Área Financeira .....	22
6.4. Área Operacional.....	22
6.5. Área Comercial.....	22
<b>7. COMENTÁRIOS QUANTO Á VIABILIDADE ECONOMICA DA EMPRESA (ARTIGO 53, LEI 11.101).....</b>	<b>29</b>
<b>8. CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES.....</b>	<b>30</b>
<b>9. PREMISSAS UTILIZADAS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO .....</b>	<b>31</b>
9.1. Meios de Recuperação.....	31
9.2. O Plano de Recuperação .....	31
9.3. Contagem de prazo para os pagamentos aos credores .....	32
9.4. Juros e Correção monetária.....	32
9.5. Parcelas.....	32

<b>10. PROPOSTA DE PAGAMENTO A CREDORES .....</b>	<b>34</b>
10.1.    Planejamento de pagamentos aos credores.....	34
10.2.    Planejamento de pagamento aos Credores Trabalhistas.....	34
10.3.    Planejamento de pagamentos aos credores da Classe Garantia Real e Quirografário.....	35
<b>11. PREMISSAS UTILIZADAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....</b>	<b>36</b>
<b>12. OUTRAS PREMISSAS UTILIZADAS NO PLANO .....</b>	<b>37</b>
12.1.    Credores não constantes da relação.....	37
12.2.    Novação da Dívida.....	37
12.3.    Quitação e Protestos.....	37
12.4.    Pagamento aos credores ausentes ou omissos.....	37
12.5.    Descumprimento do Plano.....	37
<b>13. PASSIVO TRIBUTARIO.....</b>	<b>39</b>
<b>14. FALÊNCIA.....</b>	<b>40</b>
<b>15. ALTERAÇÃO DO PLANO E PERMISSÕES .....</b>	<b>42</b>
<b>16. NOTA DE ESCLARECIMENTO .....</b>	<b>43</b>
<b>17. CONCLUSÃO E RESUMO.....</b>	<b>44</b>
<b>18. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS.....</b>	<b>45</b>

## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL

### 1.1. Comentários iniciais

A Lei n. 11.101/05 traz prevista a Recuperação Judicial de Empresas, com a apresentação para os credores de um plano econômico detalhado de recuperação visando à manutenção do negócio e do emprego dos trabalhadores, bem como o pagamento da totalidade dos créditos devidos.

Pelo Art. 50 da referida lei, constituem meios de recuperação judicial:

- I. *Concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas;*
- II. *Cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente;*
- III. *Alteração do controle societário;*
- IV. *Substituição total ou parcial dos administradores do devedor ou modificação de seus órgãos administrativos;*
- V. *Concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar;*
- VI. *Aumento de capital social;*
- VII. *Trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados;*
- VIII. *Redução salarial, compensação de horários e redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva;*
- IX. *Dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro;*
- X. *Constituição de sociedade de credores;*
- XI. *Venda parcial dos bens;*
- XII. *Equalização de encargos financeiros relativos a débitos de qualquer natureza, tendo como termo inicial a data da distribuição do pedido de recuperação judicial, aplicando-se inclusive aos contratos de crédito rural, sem prejuízo do disposto em legislação específica;*
- XIII. *Usufruto da empresa;*
- XIV. *Administração compartilhada;*
- XV. *Emissão de valores mobiliários;*

XVI. *Constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor.*

Assim sendo, nos termos do Art. 53 da referida Lei, NETWORKER TELECOM IND. COM. E REP. LTDA, pessoa jurídica de direito privado regularmente inscrita no CNPJ/MF nº 71.311.021.0001/76, vem pela presente apresentar o seu Plano de Recuperação Judicial, que, a seguir, é detalhadamente demonstrado.

Para elaboração do Plano de Recuperação, e, com a extrema vontade e força para atingir seus objetivos, NETWORKER TELECOM IND. COM. E REP. LTDA, doravante simplesmente denominada "NETWORKER", contratou assessores jurídicos e consultores externos, com ênfase a *PEM CONSULTORIA LTDA (Mazza Soluções Empresariais)*. Além disso, contou com a prestação de serviços dos colaboradores da empresa, diversos deles trabalhando há vários anos.

Esse Plano de Recuperação Judicial é apresentado incluindo a demonstração de resultados projetados para os próximos exercícios, permitindo a visualização adequada do comportamento financeiro futuro e, conseqüentemente, suas possibilidades para pagamento a credores.

Os resultados projetados da "NETWORKER" relativos as suas atividades econômicas, foram consolidados no presente Plano de Recuperação e, desta forma, considerados para efeito de análise e projeções de resultado.

Desta forma, a proposta de pagamento aos credores foi embasada nos resultados consolidados da Empresa.

## 2. HISTÓRICO DA “NETWORKER” E RESUMO DE SUAS ATIVIDADES

### **2.1. Início das atividades da “NETWORKER” e sua trajetória**

O embrião do que viria a ser a “NETWORKER” formou-se a partir de 1993, quando iniciou suas atividades com o propósito de atender a demanda por produtos e serviços no segmento de telecomunicações.

Com a expansão do segmento de telecomunicações a “NETWORKER” cresceu vertiginosamente e em 2000 passou a fabricar estruturas metálicas no município de Mogi Guaçu (SP).

Desde então, diversas medidas foram adotadas para que a “NETWORKER” figurasse com destaque no mercado nacional, inclusive aproveitando-se de sua localização estratégica no município Mogi Guaçu (SP).



## **2.2. Mercado de Atuação**

Sempre focando seus esforços nos diversos setores da engenharia, a “NETWORKER” tem como fatores diferenciais a flexibilidade e versatilidade na execução, das mais simples às mais complexas tarefas de **Engenharia de Telecomunicações, Construção Civil, Montagem Industrial e Broadcasting**:

- I. **Engenharia de Telecomunicações** - neste segmento a “NETWORKER” desponta entre as pioneiras no mercado nacional, oferecendo soluções *turn-key*, com excelência e garantia de qualidade dos seus produtos e serviços, tais como:
  - a) Projeto, fabricação e montagem de estruturas metálicas verticais para telecomunicações (“torres”);
  - b) Fabricação de quadros de força e comando de baixa tensão;
  - c) reforços de torres e estruturas metálicas em geral;
  - d) Projetos sistêmicos;
  - e) Implantação de infraestrutura completa para sites e centrais de telefonia fixa e celular;
  - f) Serviços de Site Acquisition e Permits para obtenção de licenças junto a órgão público;
  - g) Gerenciamento e fiscalização de empreendimentos;
  - h) Manutenção preventiva e corretiva de estruturas metálicas, construção civil, redes metálicas e ópticas;
  - i) Comissionamento, testes e pré-operação de sistemas;
  - j) Vistoria, projeto, instalação e alinhamento de sistemas de transmissão de rádio/óptico.
  
- II. **Engenharia Civil** - é um segmento em que a “NETWORKER” tem se destacado pelos ótimos serviços prestados aos mais diversos clientes. O conhecimento adquirido ao longo dos anos dá credibilidade à NETWORKER para a realização de obras, desde as mais simples até as mais complexas como:
  - a) Projeto e construção de pátio industrial;
  - b) Projeto, construção, reforma, ampliação e adequação predial;
  - c) Projeto, construção, execução de reforma e adequação de prédios de central de comutação e controle;
  - d) Reforma e ampliação de lojas;
  - e) Recuperação de prédios através de execução de obras civis, elétricas e mecânicas;
  - f) Fabricação e montagem de estrutura metálica de subestação.

- III. **Engenharia Industrial** - realizando projetos para grandes indústrias, com comissionamento de instalações, projetos, fabricação de estruturas metálicas e equipamentos de caldeiraria e montagens industriais, destacando-se em:
- a) Projeto, fabricação e montagem de tanques com tetos flutuantes e fixos em materiais diversos (aço carbono, alumínio e inox);
  - b) Projeto, fabricação e montagem de vasos de pressão e outros equipamentos de caldeiraria como silos, chaminés e moegas;
  - c) Projeto, fabricação e montagem de estruturas metálicas industriais;
  - d) Montagem de caldeiras, fornos, incineradores, colunas, torres de processos, tubulações industriais, adutoras, gasodutos e equipamentos de mineração como peneira, moinhos, transportadoras de correias e canecas, sistemas de flotação, picadores, britadores e equipamentos rotativos em geral;
  - e) Gerenciamento e fiscalização de montagens industriais;
  - f) Montagem de sistemas criogênicos;
  - g) Montagem de elétrica e instrumentação.
- IV. **Engenharia de Broadcasting** - algumas realizações neste segmento fizeram com que a empresa conquistasse e fidelizasse novas parcerias junto às operadoras de TV e Radiodifusão (broadcasting):
- a) Projeto, fabricação e montagem de reforços estruturais, cabeamento, içamento e instalação de antenas para TV digital;
  - b) Projeto, fabricação e montagem de torre de links e de transmissão;
  - c) Fornecimento de mastros e suportes metálicos para fixação de antenas.

## **2.3. Localização e Estrutura Logística**

A empresa possui localização estratégica e privilegiada, com sua matriz situada em Mogi Guaçu (SP), ocupando uma área aproximada de 20.000 m<sup>2</sup>, sendo 8.000 m<sup>2</sup> de área construída. Tal localização proporciona uma condição logística favorável para atendimento ao mercado em que atua e sua localização geográfica permite acesso as principais rodovias que cortam o Estado de São Paulo, o que facilita o acesso a Capital e as principais cidades do estado.

Por conta do entroncamento das 3 principais rodovias do estado de SP (Bandeirantes, Anhanguera, e Washington Luís), esse fato cria um perfeito acesso as outras regiões de atuação da empresa no Brasil: CENTRO OESTE, NORDESTE, SUL E SUDESTE.

## **2.4. Carteira de Clientes**

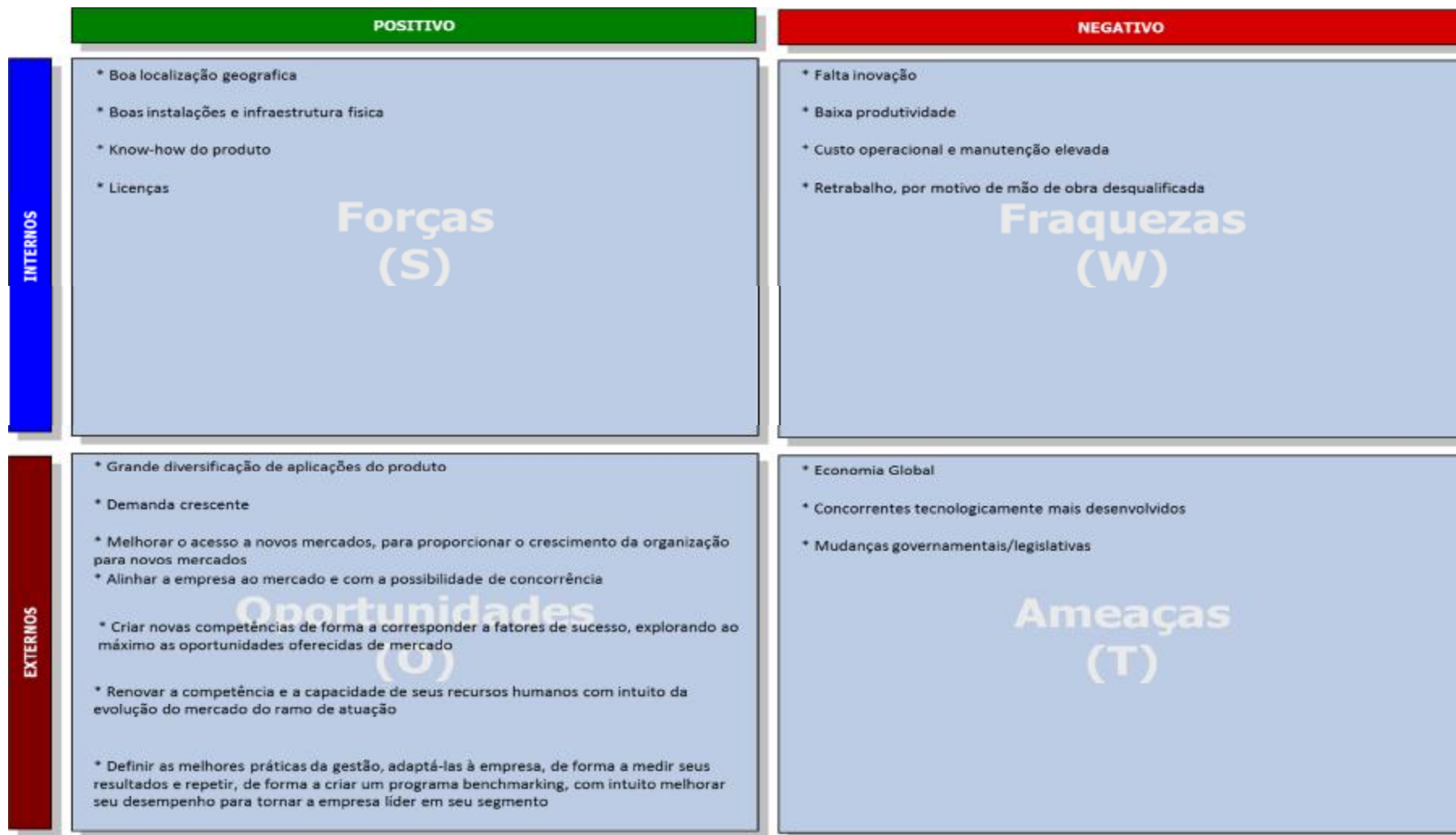
A "NETWORKER" possui atualmente a seguinte carteira de clientes:

- Ø 30 clientes cadastrados;
- Ø 15 clientes ativos.

A empresa tem como principais mercados os estados de BA, DF, PE, RS, MG, RJ e SP e dentre seus principais clientes destacam-se:

- Ø CLARO
- Ø VIVO
- Ø TIM
- Ø OI
- Ø NEXTEL
- Ø EMBRATEL
- Ø ALUSA (CONSORCIO)
- Ø FIDENS (CONSORCIO)
- Ø REDE GLOBO
- Ø TV RECORD
- Ø HAMWORTHY
- Ø PETROBRAS
- Ø CBM (CONSTRUTORA BARBOSA MELO)
- Ø AUDAX
- Ø FMC TECHNOLOGIES

## 2.5. Análise SWOT



## 2.6. Histórico do Faturamento

Nos últimos exercícios, a empresa auferiu faturamento médio anual de R\$ 140 milhões, conforme demonstrado:



*Nota explicativa: dados apurados com base em 2009-2011. O ano de 2012 foi apurado até o mês de novembro.*

### **3. BALANÇO SOCIAL DA EMPRESA E ASPECTOS AMBIENTAIS**

A “NETWORKER” tem função social importante à medida que emprega funcionários de forma direta e indiretamente, e voltará a contratar mais, assim que consiga se recuperar. Isso aumenta a sua responsabilidade social, intimando-a melhor proteger o patrimônio humano formado por funcionários treinados e totalmente dependentes do destino da organização.

A “NETWORKER” possui atualmente 259 funcionários, e continua sendo fonte geradora de empregos. Ressalta-se ainda, que as atuais operações compreendem, além da manutenção dos atuais empregos diretos, a manutenção de aproximadamente 1.036 empregos indiretos, além do montante de impostos gerados pela empresa.

O Plano de retomada das atividades prevê ao longo dos próximos anos a geração de postos de trabalhos diretos e indiretos, demonstrando assim que além de geradora de empregos, renda e impostos, tem profunda preocupação com o social.

## **4. COMENTARIOS SOBRE FABRICANTES DE ESTRUTURAS DE AÇO E O CENARIO NACIONAL**

### **4.1. A importância do setor no Brasil:**

O Brasil vive um momento especial em sua história, marcado pelas boas perspectivas econômicas e de desenvolvimento, que alavancam o crescimento da construção brasileira, em especial a construção em aço.

São enormes as oportunidades para a construção diante da meta de 2,4 milhões de novas moradias até 2014, via o programa Minha Casa Minha Vida, da realização da Copa do Mundo 2014 e das Olimpíadas 2016 no país, e das ações anunciadas na área de infraestrutura, cujos investimentos beneficiarão o setor da construção e estão na ordem de R\$ 1,68 trilhões. Em contrapartida, são também enormes os desafios do setor para viabilizar todas estas obras.

Os fabricantes de estruturas são um importante elo no processo de fornecimento de uma obra em aço. São geralmente responsáveis pelo projeto de detalhamento que envolve os desenhos de fabricação e montagem, além de toda a logística que envolve o transporte e a efetiva montagem no campo. O aço é processado nas fábricas, onde são realizadas as operações de corte, dobra, furação, soldagem e, em alguns casos, a pré-montagem, seguindo as especificações do projeto, normas e padrões de qualidade.

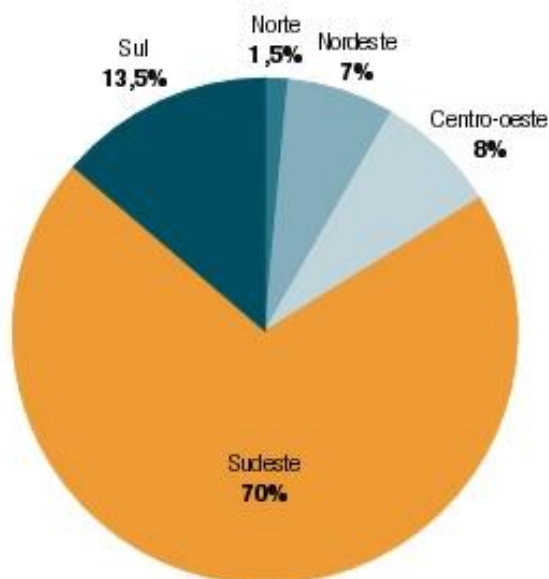
## 4.2. ORIGEM DAS EMPRESAS FABRICANTES:

Os fabricantes de estruturas em aço estão presentes em todo o território nacional, sendo que há uma concentração expressiva dessas empresas na região sudeste do país, que representa 70% da participação.

**ESTADO DE ORIGEM DAS EMPRESAS PESQUISADAS**

ESTADO	INDÚSTRIAS	%
<b>Norte</b>	<b>3</b>	<b>1,5%</b>
Amazonas	1	0,5%
Pará	1	0,5%
Rondônia	1	0,5%
<b>Nordeste</b>	<b>14</b>	<b>6,9%</b>
Bahia	4	2,0%
Ceará	4	2,0%
Paraíba	3	1,5%
Pernambuco	2	1,0%
Maranhão	1	0,5%
<b>Centro-Oeste</b>	<b>16</b>	<b>7,8%</b>
Goiás	9	4,4%
Distrito Federal	3	1,5%
Mato Grosso do Sul	2	1,0%
Mato Grosso	2	1,0%
<b>Sudeste</b>	<b>143</b>	<b>70,1%</b>
Espírito Santo	10	4,9%
Minas Gerais	28	13,7%
Rio de Janeiro	20	9,8%
São Paulo	85	41,7%
<b>Sul</b>	<b>28</b>	<b>13,7%</b>
Paraná	5	2,5%
Rio Grande do Sul	19	9,3%
Santa Catarina	4	2,0%
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100%</b>

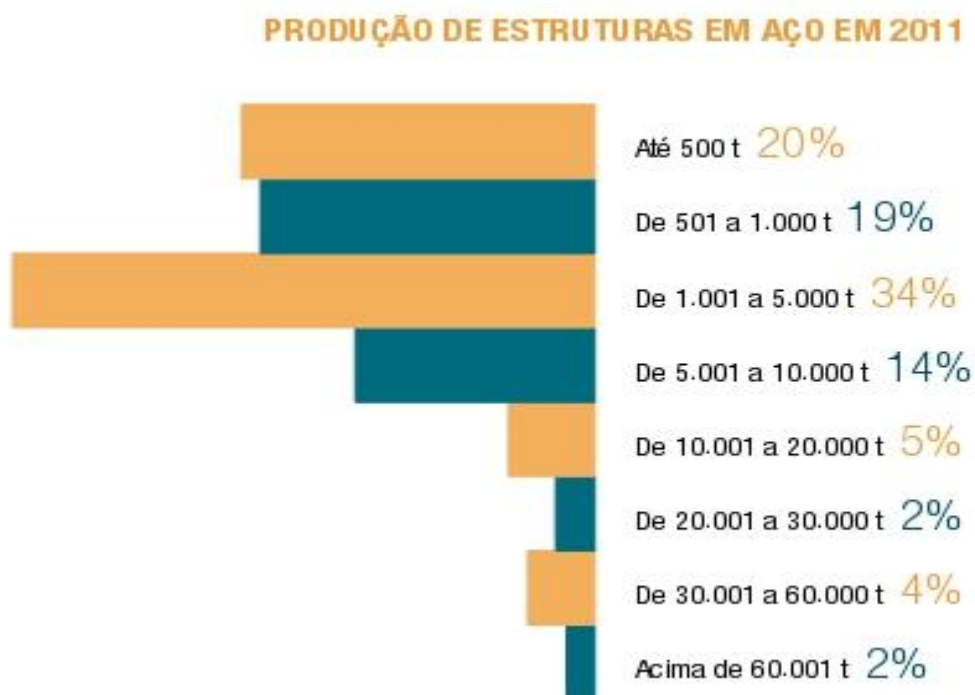
**CONCENTRAÇÃO DOS FABRICANTES POR REGIÕES DO PAÍS**





### 4.3. PRODUÇÃO DE ESTRUTURAS EM AÇO

A partir das informações disponibilizadas por 181 empresas pesquisadas sobre a produção de estruturas em aço, estimou-se que, em 2011, a produção total dessas empresas foi de 1,245 milhão de toneladas. O gráfico a seguir apresenta a classificação dessas empresas por faixa de produção.



#### 4.4. ÁREA DE ATUAÇÃO: TIPO DE PRODUTOS

Foram identificadas as áreas de atuação das empresas do segmento, considerando-se os tipos de produto e o percentual de participação de cada um deles em relação à produção total no ano de 2011 (referência: 1,245 milhão de toneladas).

As estruturas de grande porte, as construções industriais e obras especiais foram responsáveis por cerca de 78% da produção total.

O infográfico a seguir apresenta as áreas de atuação e o volume produzido e destinado para cada uma delas em 2011.

#### ÁREA DE ATUAÇÃO E VOLUME DE PRODUÇÃO EM 2011

##### Estruturas de grande porte

(shopping centers, centros de distribuição, edifícios altos, grandes galpões, torres de transmissão, etc.)

516.420 t

**41,4%**

##### Construções industriais pesadas e obras especiais

(siderurgia, mineração, óleo e gás, álcool e açúcar, portos, etc.)

460.756 t

**37,0%**

##### Estruturas médias

(casas, lojas, pequenas edificações, galpões, passarelas, etc.)

202.401 t

**16,2%**

##### Pequenas estruturas

(escadas, abrigos, fechados, marquises, miscelânea, etc.)

58.582 t

**4,7%**

##### Outros

7.800 t

**0,6%**

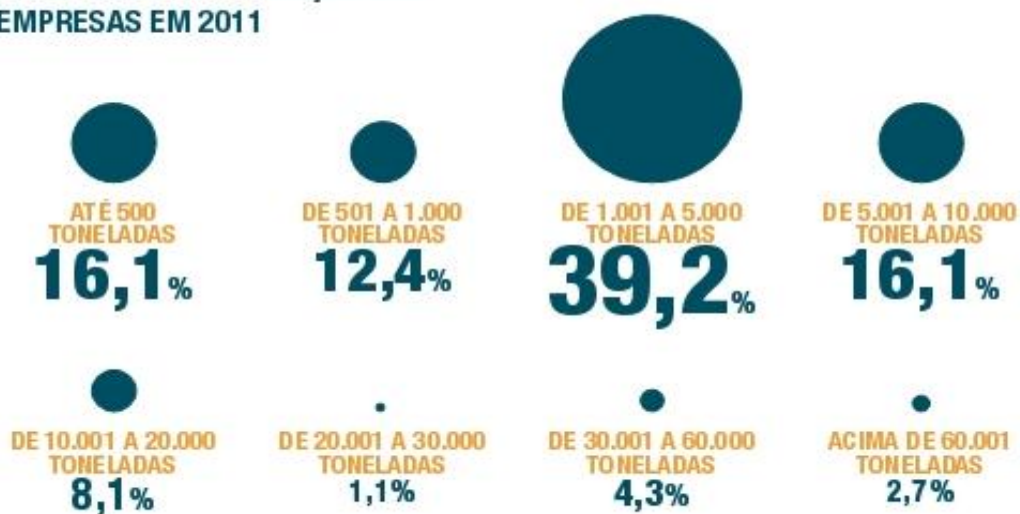
**Total: 1.245.959 t**

## 4.5. CAPACIDADE PRODUTIVA INSTALADA

A partir das informações disponibilizadas por 186 empresas pesquisadas sobre sua capacidade produtiva, estimou-se que o total da capacidade produtiva dessas empresas é de 1,654 milhão de toneladas.

O infográfico abaixo apresenta a classificação das empresas por faixa de capacidade produtiva.

### CAPACIDADE DE PRODUÇÃO DAS EMPRESAS EM 2011



Correlacionando as empresas que informaram tanto o volume de produção como a sua capacidade de produção, chegou-se ao montante de 174 empresas. Em 2011, o volume total de produção destas empresas foi de 1.232.009 t e a capacidade produtiva de 1.504.203 t. As 174 empresas fabricantes correlacionadas, portanto, trabalharam com 82% da capacidade produtiva.

#### **4.6. TIPOS DE CERTIFICAÇÃO**

As certificações de sistemas de gestão configuram uma forma de organização empresarial e auxiliam as companhias a entender e controlar seus processos e ações, a fim de evitarem as não conformidades, satisfazerem as necessidades de seus clientes internos e externos e também aumentarem a competitividade.

Das 204 empresas entrevistadas, 58 possuem certificação (28%), sendo que, destas, 22 afirmaram ter mais de um tipo de certificado.

O quadro a seguir aponta os tipos de certificação e o número de empresas certificadas em cada uma delas.

<b>TIPOS DE CERTIFICAÇÃO</b>	<b>Nº DE CERTIFICAÇÕES</b>	<b>%</b>
ISO 9001 – Gestão da Qualidade	<b>56</b>	70,0%
ISO 14001 – Gestão Ambiental	<b>13</b>	16,3%
OHSAS 18001 – Gestão da Segurança e Saúde	<b>9</b>	11,2%
Outros – Programa Setorial da Qualidade/ABNT	<b>2</b>	2,5%
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100%</b>

##### **ISO 9001**

*Um grupo de normas técnicas que estabelecem um modelo de gestão da qualidade pela empresa; as normas tratam de requisitos para melhoria dos processos internos, maior capacitação dos colaboradores, monitoramento do ambiente de trabalho, verificação da satisfação dos clientes, colaboradores e fornecedores.*

##### **ISO 14000**

*Uma série de normas que estabelecem diretrizes para a gestão ambiental pela empresa; as normas tratam da questão ambiental e da padronização dos processos da empresa, a fim de diminuir o impacto provocado ao meio ambiente.*

##### **OHSAS 18001**

*Desenvolvida em compatibilidade com a ISO 9001 e a ISO 14001, consiste também em um sistema de gestão para as empresas poderem reduzir os riscos, controlar e melhorar o nível do desempenho da saúde e segurança no ambiente de trabalho para os colaboradores, clientes e o público em geral.*

## **4.7. CONCLUSÃO:**

O setor de estruturas de aço vem contribuindo de maneira efetiva com o desenvolvimento da construção industrializada, participando de forma significativa de todas as tipologias e dimensões de obras e atuando em todo o território nacional.

As oportunidades para a construção brasileira são expressivas para os próximos anos: cresceu em escala, investimentos, volume de obras e atuação territorial. Para tornar todas essas obras viáveis, no entanto, a construção precisa continuar acompanhando as modernas técnicas e tecnologias, inovar, industrializar e elevar a sua produtividade.

*Metodologia da pesquisa: A pesquisa foi desenhada para o entendimento das áreas de atuação das empresas que fabricam estruturas em aço, da produção anual, da capacidade instalada, bem como dos tipos de certificações de sistemas que estas empresas possuem. Tomou-se como período base para este estudo o ano de 2011, sendo que a pesquisa foi iniciada em julho de 2012 e foram necessários três meses para a realização de entrevistas, elaboração do relatório e efetivação de diversas análises e verificações. Foram selecionadas 275 empresas, das quais 253 participaram deste levantamento, representando 92% de adesão, índice considerado relevante por ser esta a primeira pesquisa realizada com este público. Das 253 empresas participantes, 204 são fabricantes de estrutura de aço e 49 atuam em outras áreas (corte e perfuração, caldeiraria, distribuição de aço, entre outras atividades).*

Fonte:

<http://www.abcem.org.br/index.php>

<http://www.abcem.org.br/publicacoes-fabricantes-de-estruturas-de-aco.php>

CBCA - Centro Brasileiro da Construção em Aço

ABCEM – Associação Brasileira da Construção Metálica.

## 5. COMENTARIOS SOBRE AS CAUSAS DO DESEQUILIBRIO FINANCEIRO ATUAL DA “NETWORKER”

Quanto às causas que levaram a “NETWORKER” a atual situação financeira, pode-se separá-las em fatores externos e internos. Apresenta-se a seguir o detalhamento desses principais fatores.

### 5.1. Fatores Externos (Cenário Nacional e Internacional):

Os principais fatores externos que influenciaram as dificuldades financeiras da empresa são:

- a) Crise Internacional (2008-2009);
- b) Crise Internacional (2011-2012);
- c) Juros e Spread Bancário.

### 5.2. Crise Internacional (2008-2009):

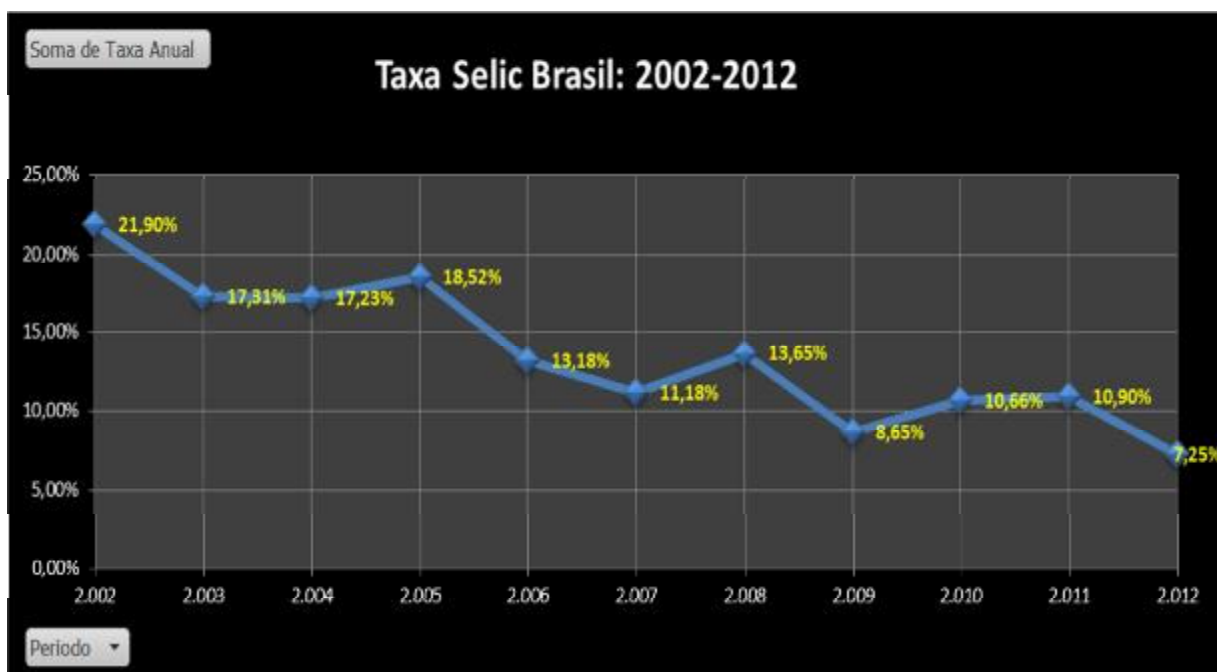
No momento da crise, em 2008 vários segmentos em que a NETWORKER atuava foram atingidos drasticamente, e as empresas foram obrigadas a reduzir o ritmo de produção, especialmente na área de infraestrutura.

### 5.3. Crise Internacional (2011-2012):

O cenário de crise continuará atingindo a economia brasileira em 2013. Todas as dificuldades, que colaboraram para um crescimento de apenas 2,7% do PIB em 2011, apontam para um crescimento modesto em 2012, o que levou durante o ano a aceleração da queda dos juros, o fim da sobrevalorização cambial, a redução do *spread* bancário, o estímulo aos investimentos públicos, a desoneração do setor industrial e o controle dos capitais estrangeiros de caráter especulativo.

#### 5.4. Juros e Spreads bancários

Uma das ferramentas utilizadas pelo Governo Federal do Brasil para consecução de suas metas de controle de inflação e captação de recursos internacionais é a manutenção de altas taxas de juros além da permissão de spreads bancários elevados visando o fortalecimento do sistema financeiro nacional. Nesse cenário, as taxas de juros praticadas no Brasil, embora tenham sofrido redução nos últimos anos, ainda são elevadíssimas, uma das maiores do mundo. Apresentamos a seguir, o demonstrativo de custos médios de captação:



Fonte: Banco Central do Brasil – Indicadores Econômicos

Fontes de Pesquisa:

- [http://www.solidus.com.br/arquivos/texto\\_setores.pdf](http://www.solidus.com.br/arquivos/texto_setores.pdf)
- [http://pt.wikipedia.org/wiki/Grande\\_Recessão](http://pt.wikipedia.org/wiki/Grande_Recessão)
- <http://www.bcb.gov.br/?COPOMJUROS>
- <http://www.suapesquisa.com/uniaoeuropeia/crise.htm>
- <http://www.ipea.gov.br/portal/>

## **5.5. Fatores Internos:**

A "NETWORKER" iniciou análise profunda para identificar outras causas eventuais da queda dos seus níveis de liquidez e lucratividade.

Assim sendo, além das causas externas já descritas, outras foram identificadas a saber:

- a) **Revisão de Contratos de Clientes:** Com a crise mundial (2008-2012), afetando o cenário nacional, projetos já considerados fechados foram revistos. E alguns clientes importantes que efetuavam os pagamentos em um prazo médio de 30 dias passaram a prorrogar os pagamentos dos títulos da empresa para aproximadamente 120 dias, o que ocasionou uma pressão muito grande no fluxo de caixa da empresa, considerando principalmente que seus fornecedores cobravam em 28 dias, o que obrigou a empresa a recorrer com maior frequência a empréstimos bancários, criando um fluxo de pagamento a mais – o pagamento periódico de juros – acabando com sua margem de lucro;
  
- b) **Concorrência Telebrás:** Ao ganhar uma concorrência de fornecimento de torres e serviços para TELEBRÁS, em um valor aproximado de R\$ 250.000.000,00 (duzentos e cinquenta milhões de reais) que deveriam ser executados em 02 anos, a empresa, visando honrar com o prazo acordado, necessitou efetuar uma compra imediata de matéria prima, e para isso recorreu a uma operação financeira junto ao Banco do Brasil. Entretanto, surpreendentemente, a TELEBRÁS autorizou a execução de apenas R\$ 3.000.000,00 do Projeto. Não bastasse isso, a TELEBRÁS suspendeu os pagamentos referentes às obras já executadas sem justo motivo, causando a ruptura do contrato e agravando ainda mais o descompasso no fluxo de caixa da empresa;
  
- c) **Negociação com Credores:** Com os atrasos ocorridos nos pagamentos pela TELEBRÁS e o aumento no prazo de pagamento dos outros clientes, a NETWORKER chegou a convocar uma reunião com credores, em especial com o Banco do Brasil, onde foi solicitado o alongamento do perfil da dívida, tendo em vista os prováveis problemas para honrar os compromissos assumidos junto ao banco. Apresentando dados que demonstravam a capacidade de recuperação da empresa, a ideia de um alongamento de dívida sem necessidade de impetração de recuperação judicial estava sendo bem aceita. Todavia, o Banco do Brasil, apesar das tentativas da NETWORKER em negociar, optou por efetivar um apontamento no SERASA. Como consequência desse apontamento, o Banco ABC (que nunca teve sequer uma parcela



atrasada em 05 anos de operações com a empresa), antecipadamente realizou amortizações em sua conta garantida, sem ciência prévia e anuência da empresa, prejudicando de maneira crítica seu fluxo de caixa, que se refletiu na atual dificuldade de honrar pontualmente todos os compromissos assumidos;

- d) Pagamento excessivo de juros:** como já explanado, as taxas de juros no Brasil, para qualquer tipo de empresa já são por si, uma das maiores do mundo, e sofrem substanciais aumentos quando a empresa esta em dificuldades financeiras, que prejudicam a captação de credito e mais ainda quando ocorre atraso nos pagamentos junto a fornecedores e bancos. No caso da "NETWORKER", as possibilidades de captação de recursos em linhas de credito razoáveis foram se esgotando, o que levou a empresa a operar com linhas de credito mais onerosas;
- e) Controle inadequado na apuração de custos:** os controles de apuração de custos apresentavam inconformidades, causando leituras inadequadas das margens operacionais;
- f) Estratégia ineficaz de crescimento:** os investimentos realizados pela "NETWORKER" visando a expansão de seus negócios contribuíram para o estreitamento dos níveis de capital de giro da empresa.

Por conta dos fatores expostos, que elevaram os custos e levaram a uma redução no volume de receitas, a situação fugiu do controle e poder de ação da gestão da empresa, ocasionando prejuízos seguidos.

## **6. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA**

### **6.1. Início da Reestruturação**

A administração da “NETWORKER” iniciou suas ações para modificação do cenário da empresa às vésperas de ingressar com o Processo de Recuperação Judicial.

Para a elaboração do Plano de Reestruturação Financeiro-Operacional foram analisadas, dentre outras, as seguintes áreas: Administrativa, Comercial, Custos, Suprimentos, Produção, Logística, Marketing e Recursos Humanos. A análise destas áreas, em conjunto com a avaliação do desempenho financeiro da empresa, foi base para nortear as ações a serem tomadas visando recuperar a empresa.

O plano de reestruturação desenvolvido para que a empresa supere sua dificuldade econômico-financeira, atingindo a lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e manutenção de sua viabilidade, a médio e longo prazo, foi baseado em premissas razoáveis e conservadoras. A viabilidade futura da empresa depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de seu desempenho operacional.

Sendo assim, as medidas identificadas no Plano de Reestruturação Operacional estão incorporadas a um planejamento estratégico da empresa para os próximos exercícios e estão fundamentadas nas seguintes decisões estratégicas:

### **6.2. Área Administrativa:**

**6.2.1.**Ampla revisão nos gastos da “NETWORKER” visando à redução de despesas fixas, eliminação de retrabalhos, o fim do desperdício e duplicidade de controles;

**6.2.2.**Fortalecimento da política de recursos humanos para que contemple: plano de carreira baseado em resultado, profissionalização, melhorias no processo de seleção, treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos visando à redução dos custos de pessoal;

**6.2.3.**Fortalecimento organizacional e da responsabilidade estratégica de tomada de decisão para alcançar metas e assegurar a aderência das ações aos planos;

**6.2.4.**Formar as novas diretrizes de administração e dar suporte à área comercial através de uma análise SWOT;

**6.2.5.** Visando a regularização de seu passivo fiscal a empresa pretende aderir a novos programas de refinanciamento de tributos, visando alongamento de prazos e redução dos valores devidos.

## **6.3. Área Financeira:**

**6.3.1. Retomada da credibilidade com credores:** processo de discussão com os principais credores no sentido de manutenção dos serviços essenciais e fundamentais para o processo;

**6.3.2. Recuperação de créditos vencidos:** medidas administrativas e judiciais cabíveis estão sendo tomadas visando recuperação de créditos vencidos;

**6.3.3. Busca de melhores fontes de financiamento:** a "NETWORKER" vem intensificando esforços no sentido de negociar o financiamento das operações mercantis com taxas mais atraentes junto a instituições financeiras.

## **6.4. Área Operacional:**

**6.4.1.** 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;

**6.4.2.** Planejamento de compras com base em indicadores de desempenho, otimizando o giro do estoque, buscando equacionamento entre as entradas de mercadorias necessárias com a receita gerada.

## **6.5. Área Comercial:**

Tanto nos segmentos em que a empresa já atua, como em outros segmentos de mercado estão sendo prospectados novos clientes. Foi desenvolvido um estudo pela área comercial da NETWORKER, demonstrando os segmentos e áreas em que poderá atuar nos próximos anos, o qual é apresentado a seguir:

## **6.5.1. TELECOMUNICAÇÕES:**

### **6.5.1.1. Produtos:**

- § Torres Metálicas Autoportantes de Base Quadrada e Triangular para Telecomunicações;
- § Postes Cônicos Metálicos;
- § Postes Treliçados (Torres de Base Reduzida);
- § Cavaletes Metálicos;
- § Mastros, Suportes e Plataformas.

### **6.5.1.2. Serviços:**

- § Projeto e Montagem de Estruturas Metálicas Verticais (Torres e Postes);
- § Projeto e Montagem de Reforços Estruturais;
- § Serviços de Pintura de Estruturas Metálicas.

### **6.5.1.3. Clientes:**

- § ALCATEL- LUCENT LTDA.
- § AMERICAN TOWER DO BRASIL
- § BR TOWER
- § CELL SITE SOLUTIONS
- § CLARO S.A.
- § CLEMAR ENGENHARIA LTDA.
- § EMBRATEL
- § ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES S.A.
- § GRUPO TORRESUR
- § HUAWEI DO BRASIL TELECOMUNICAÇÕES S.A.
- § KOFRE
- § MOTOROLA INDUSTRIAL LTDA
- § NEC DO BRASIL S.A.
- § NEXTEL TELECOMUNICAÇÕES LTDA.
- § NOKIA-SIEMENS LTDA.
- § NORTEL SUPRIMENTOS INDUSTRIAIS
- § OI
- § SIEMENS LTDA.
- § TELCOM TOWER
- § TIM CELULAR S.A.
- § VIVO
- § ZTE

## **6.5.2.ELETRIFICAÇÃO:**

### **6.5.2.1. Produtos:**

- § Torres Metálicas Autoportantes para Linhas de Transmissão de Energia Elétrica;
- § Estruturas Metálicas para Subestações.

### **6.5.2.2. Serviços:**

- Projeto de Estruturas Metálicas (Torres e Subestações).

### **6.5.2.3. Clientes:**

- § CEEE - COMPANHIA ESTADUAL DE GERAÇÃO E TRANSMISSÃO DE ENERGIA ELÉTRICA
- § CELESC - COMPANHIA DE ENERGIA ELÉTRICA DE SANTA CATARINA
- § COPEL - COMPANHIA PARANAENSE DE ENERGIA
- § CPFL
- § CHESF
- § CEMIG
- § LIGHT

## **6.5.3.RADIO E TELEVISÃO:**

### **6.5.3.1. Produtos:**

- § Torres Metálicas;
- § Cavaletes Metálicos;
- § Mastros, Suportes e Plataformas.

### **6.5.3.2. Serviços:**

- § Projeto e Montagem de Estruturas Metálicas;
- § Projeto e Montagem de Reforços Estruturais;
- § Serviços de Pintura de Estruturas Metálicas.

### **6.5.3.3. Serviços:**

- § ACERP – ASSOCIAÇÃO DE COMUNICAÇÃO EDUCATIVA ROQUETTE PINTO - TVE
- § GLOBO COMUNICAÇÃO E PARTICIPAÇÃO LTDA.
- § REDE RECORD S.A.
- § REDE TV

## **6.5.4. PETROQUIMICO / OLEO E GAS:**

### **6.5.4.1. Produtos:**

- § Estruturas Metálicas aplicadas à Indústrias;
- § Estruturas Metálicas aplicadas à Construção Civil;
- § Pórticos;
- § Torres Metálicas;
- § Mastros, Suportes e Plataformas;
- § Flars;
- § Vigas Soldadas;
- § Tubulações;
- § Tanques em Aço Carbono para Armazenamento de Água, Produtos Químicos e Petroquímicos;
- § Silos.

### **6.5.4.2. Serviços:**

- Projeto e Montagem de Estruturas Metálicas
- Projeto e Montagem de Reforços Estruturais;
- Serviços de Pintura de Estruturas Metálicas.

### **6.5.4.3. Clientes:**

- § ALUSA ENGENHARIA LTDA.
- § CONSORCIO CARAGUATATUBA
- § CONSORCIO NOVO CENPES (Schahin, Construcap e OAS)
- § CONSORCIO PROMON SKANSKA
- § CONSORCIO PTT - POTENCIAL/TKK
- § CONSTRUTORA BARBOSA MELLO
- § FIDENS
- § FMC TECHNOLOGIES
- § HAMWORTHY SERVIÇOS DE SISTEMAS TÉRMICOS LTDA.
- § PETROBRÁS S.A.
- § PROMON S.A.
- § QUIP S.A.
- § BIOFUEL ENERGY CORPORATION
- § BUNGE FERTILIZANTE S.A.
- § CSN - NACIONAL MINÉRIO S/A.
- § FOSFERTIL S.A.
- § OXITENO S.A.
- § PQU- PETROQUÍMICA UNIÃO S.A.

- § SHERWIN-WILLIAMS
- § UNP – USINA NOROESTE PAULISTA LTDA.
- § VALE FERTILIZANTE.

## **6.5.5. TRANSPORTES: FERROVIÁRIOS / METRÔ / AEROPORTOS:**

### **6.5.5.1. Produtos:**

- § Estruturas Metálicas aplicadas à Construção Civil;
- § Galpões
- § Vigas Soldadas.

### **6.5.5.2. Serviços:**

- Projeto e Montagem de Estruturas Metálicas
- Serviços de Pintura de Estruturas Metálicas.

### **6.5.5.3. Clientes:**

- § INFRAERO AEROPORTOS BRASILEIROS
- § METRÔ RJ
- § TIISA

## **6.5.6. GALPÕES INDUSTRIAIS:**

### **6.5.6.1. Produtos:**

- § Estruturas Metálicas aplicadas a Indústrias;
- § Estruturas Metálicas aplicadas à Construção Civil;
- § Galpões Metálicos;
- § Vigas Soldadas.

### **6.5.6.2. Serviços:**

- Projeto e Montagem de Estruturas Metálicas
- Serviços de Pintura de Estruturas Metálicas.

### **6.5.6.3. Clientes:**

- § Qualquer empresa com projeto de construção ou ampliação de galpões industriais ou prédios comerciais.

## **6.5.7. NOTA:**

Outros serviços já executados pela NETWORKER e que poderão oportunamente voltar a serem executados:

- § Implantação de Infraestrutura completa (Turn-Key) para Sites e Centrais de Telefonia Fixa e Celular;
- § Içamento e Instalação de Antenas de Telefonia e TV Digital;
- § Projeto e Montagem de Estruturas Metálicas para Subestações;
- § Projetos e Montagem de Tanques para Armazenamento de Água, Produtos Químicos e Petroquímicos;
- § Montagem de Caldeiras, Fornos, Flars, Tubulações Industriais e Equipamentos de Mineração.

## **6.5.8. COMENTARIOS SOBRE O MERCADO DE ATUAÇÃO:**

**6.5.8.1. MERCADO DE TELECOM:** Com a aquisição pelas operadoras das licenças 4G, elas terão obrigatoriamente que cumprir metas impostas pela ANATEL obrigando-se a melhorar a cobertura do 3G e GSM, além de providenciar a nova cobertura 4G. Isso acarretará a necessidade de mais sites que conseqüentemente implicam na necessidade de mais torres e mais serviços infraestrutura para as mesmas (civil).

**6.5.8.2. MERCADO DE ESTRUTURAS METALICAS:** Com a realização, aqui no Brasil, da Copa do Mundo de Futebol, no entorno dos estádios e na infraestrutura em geral nas cidades, estão ocorrendo investimentos que até em decorrência da agilidade e padronização, necessitam de muitas estruturas metálicas.

**6.5.8.3. MERCADO PETROBRAS:** As empreiteiras e instaladoras que prestam serviços a Petrobrás, estão com contratos em pleno andamento para atender as novas refinarias e estas obras necessitam de grande quantidade de estruturas metálicas, que só podem ser compradas de Fornecedores homologados pela Petrobrás e que são periodicamente auditadas. A NETWORKER possui este diferencial, ela é uma empresa homologada pela Petrobrás. A Petrobrás tem por determinação que 60% do conteúdo de suas obras são adquiridos no mercado interno e como os equipamentos específicos são importados, as estruturas metálicas acabam sendo



adquiridas no mercado interno, com isso geram grandes cotações e contratos neste seguimento. Com a constante necessidade de aumentos de produção, a exploração de novas fontes/reservas de petróleo, novas fontes de energia e melhorias na infraestrutura de distribuição, a perspectiva é de que esse mercado mantenha-se muito aquecido pelos próximos 10 anos.

## **7. COMENTÁRIOS QUANTO À VIABILIDADE ECONOMICA DA EMPRESA (ARTIGO 53, LEI 11.101).**

No presente Plano, a análise financeira dos resultados projetados foi feita, como pede o rigor, sob a perspectiva tridimensional da ciência e política contábeis, da moderna gestão no mercado globalizado, levando-se em consideração obviamente a nova lei de recuperação de empresas, interpretada à luz do princípio da preservação que a envolve, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, e o raciocínio lógico-científico dos consultores da empresa na análise e ainda avaliação criteriosa dos resultados financeiros a serem alcançados através das medidas propostas.

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

Entretanto, a melhor contribuição do modelo proposto foi à elaboração de um modelo de relatório que primou pela qualidade da projeção dos resultados a serem alcançados via a implementação deste Plano, feita a partir da captação das medidas de recuperação estudadas pela direção da "NETWORKER".

Apresenta-se, ainda, a Demonstração de Resultados Projetados em anexo, que deverá ser sempre confrontado com os dados reais para as devidas avaliações, o que, em última análise, permite a identificação de eventuais desvios e a imediata implementação de ações corretivas, tornando o Plano facilmente acompanhável e muito flexível.

## 8. CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES

Como se verá a seguir, o rol de credores da “NETWORKER” é predominantemente composto por Fornecedores e Instituições Financeiras. Com relação a fornecedores, observa-se que os créditos em sua grande maioria são originários de estreito e antigo relacionamento comercial, adquiridos no desempenho de seu objetivo social. No caso das Instituições Financeiras são originários da captação de recursos para financiamento das operações e investimentos na empresa.

Desta forma, o resumo dos credores da “NETWORKER” detalhado por classe segue abaixo:

QUADRO DE CREDORES CONSOLIDADO		
GRUPO DE CREDORES	QTDE	VALORES R\$
TRABALHISTA	258	3.052.704,51
SUBTOTAL TRABALHISTA	258	3.052.704,51
GARANTIA REAL	3	87.379,11
SUBTOTAL GARANTIA REAL	3	87.379,11
QUIROGRAFARIO – FINANCEIRO	4	26.259.402,49
QUIROGRAFARIO - FORNECEDORES	1.185	18.576.309,03
SUBTOTAL QUIROGRAFARIOS	1.189	44.835.711,52
<b>TOTAL GERAL</b>		<b>47.975.795,14</b>

## 9. PREMISSAS UTILIZADAS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO

### 9.1. Meios de Recuperação:

A seguir, apresentamos os meios contidos no artigo 50 da Lei 11.101/05, que serão utilizados para viabilizar a superação de crise financeira:

- a) Concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas;
- b) Equalização de encargos financeiros relativos aos débitos sujeitos;
- c) Novação de dívidas do passivo sem constituição de novas garantias.

### 9.2. O Plano de Recuperação:

O Plano de Recuperação da “NETWORKER” foi elaborado levando em consideração que a forma de pagamento aos credores está diretamente relacionada com a disponibilidade de recursos projetada ano a ano pela empresa. Assim sendo, projetou-se a demonstração de resultados da empresa para os próximos anos, com a identificação dos volumes disponíveis de recursos para liquidação da dívida.

A Demonstração de Resultados projetada para os próximos exercícios com a devida indicação de geração de recursos necessários à quitação de todos os débitos da Empresa constam dos anexos.

Os pilares básicos que foram utilizados na elaboração desta projeção são as seguintes:

- a) Fundamentar projeção na mais realista probabilidade de consecução das metas referentes às áreas produtiva e comercial (quantidades e preços de venda), administrativa e econômico-financeira, conforme explicado no texto desta proposta;
- b) Determinar, como principal objetivo, que – ao longo de todo o período – os saldos finais demonstrados sejam positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa.

**9.3. Contagem de prazo para os pagamentos aos credores:**

O início da contagem do prazo para pagamentos aos credores será a partir da data da publicação no Diário Oficial da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de Recuperação Judicial pela Assembleia Geral de Credores.

**9.4. Juros e Correção monetária:**

Os créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial, serão atualizados e remunerados pela TR – Taxa Referencial, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resolução CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997, acrescidos de juros de 2% (dois por cento) ao ano e, que começarão a incidir a partir da data da publicação no Diário Oficial da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de Recuperação Judicial pela Assembleia Geral de Credores. Os pagamentos de juros e atualização monetária ocorrerão juntamente com os pagamentos do principal e serão calculados aplicando os índices propostos sobre o valor de cada parcela. Caso o índice proposto venha a ser extinto, passará a valer novo índice que vier a substituí-la.

**9.5. Parcelas:**

Visando garantir a manutenção do plano e o recebimento aos credores, fica estipulado que no exercício fiscal seguinte a quitação dos credores trabalhistas, o valor mínimo da parcela a ser distribuído entre os credores das Classes Garantia Real e Quirografários será de R\$ 2.040.000,00 (dois milhões e quarenta mil reais) por ano.

A quitação dos credores trabalhistas dar-se-á em até 12 meses, a contar da data da publicação no Diário Oficial da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de Recuperação Judicial pela Assembleia Geral de Credores, respeitando-se eventual acordo com o Sindicato já informado nos autos.

No exercício fiscal subsequente a liquidação dos credores trabalhistas, será pago o valor mínimo estipulado aos credores das Classes Garantia Real e Quirografário.

Dai em diante, nas próximas parcelas será aplicado o índice de 65% (sessenta e cinco por cento) sobre o resultado da empresa apurado no DRE do exercício anterior, antes do pagamento do passivo da Recuperação Judicial, da CSLL, e do IRPJ, como forma de cálculo do pagamento anual destinado aos credores das Classes Garantia Real e Quirografário, sempre respeitando o valor mínimo anual estipulado (R\$ 2.040.000,00).

Os valores a serem pagos aos credores das Classes Garantia Real e Quirografário, será efetuado nos meses de maio, junho e julho de cada ano.

## 10. PROPOSTA DE PAGAMENTO A CREDORES

### 10.1. Planejamento de pagamentos aos credores

A “NETWORKER” elabora seu plano de pagamento aos credores, com base nas seguintes Premissas:

- Ø Cumprimento das Determinações da Lei 11.101/05;
- Ø Adoção de deságio (*haircut*) sobre o passivo junto aos credores quirografários;
- Ø Viabilidade Financeira do Plano;
- Ø Fazer prevalecer o espírito da Lei, tratando seus credores, parceiros históricos da empresa, com justiça e bom senso.

Assim, com o plano de pagamento apresentado a seguir, a “A NETWORKER” espera levar aos credores comprovação técnica da viabilidade da empresa, e de sua continuidade, bem como de que o pagamento será realizado, sendo essa opção mais vantajosa do que a falência da empresa.

### 10.2. Planejamento de pagamento aos Credores Trabalhistas:

A quitação dos credores trabalhistas dar-se-á em até 12 meses, a contar da data da publicação no Diário Oficial da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de Recuperação Judicial pela Assembleia Geral de Credores, respeitando-se eventual acordo com o Sindicato já informado nos autos.

**10.3. Planejamento de pagamentos aos credores da Classe Garantia Real e Quirografário:**

A proposta da “NETWORKER” para quitação dos créditos das classes garantia real e quirografário, segundo a relação de credores apresentada com a petição inicial da Recuperação Judicial, dar-se-á da seguinte forma:

- Ø Deságio de 40% aplicado sobre os valores constantes da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial nos termos do § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05;
- Ø Após aplicação do deságio, será aplicado anualmente sobre o saldo do principal correção e juros conforme determinado no Item 9.4;
- Ø Os pagamentos seguirão as regras estipuladas no Item 9.5.



## **11. PREMISSAS UTILIZADAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS**

Seguem as principais premissas utilizadas para projeção de resultados::

- Ø Foram estabelecidas taxas de crescimento observando-se a capacidade produtiva da empresa e perspectivas de mercado para os próximos anos, destacando-se entre elas a implantação do Sistema 4G pelas operadoras de telefonia, exploração de nova fontes/reservas de petróleo e a realização da Copa do Mundo no Brasil (2014);
- Ø Os impostos sobre vendas foram calculados observando-se a legislação tributaria em vigor que se aplica a empresa;
- Ø Os custos variáveis foram projetados de acordo com o crescimento de vendas e produção;
- Ø As despesas administrativas foram calculadas observando-se o histórico da empresa;
- Ø Fica demonstrado também, que os fluxos de caixa gerados são suficientes em sua totalidade para cumprimento dos pagamentos identificados no Plano de Recuperação, desde que aceitos o índice de remuneração da dívida, o deságio e o prazo propostos.

## **12. OUTRAS PREMISAS UTILIZADAS NO PLANO**

### **12.1. Credores não constantes da relação**

Eventuais credores que não constarem da relação de credores estão sujeitos as mesmas regras e condições estabelecidas no presente plano, de acordo com a classe em que estejam enquadrados.

### **12.2. Novação da Dívida**

A aprovação do plano acarretará por força do disposto no Art. 59 da lei nº 11.101/05 a novação das dívidas sujeitas à recuperação.

### **12.3. Quitação e Protestos:**

Após o pagamento integral dos créditos nos termos e formas estabelecidos neste Plano, os respectivos valores serão considerados integralmente quitados e o respectivo credor dará a mais ampla, geral, irrevogável e irretroatável quitação, para nada mais reclamar a qualquer título, contra quem quer que seja, sendo inclusive obrigado a fornecer, se o caso, carta de anuência, nos casos de títulos protestados. Os credores também concordam com a imediata suspensão da publicidade dos protestos, enquanto a recuperação estiver sendo cumprida.

### **12.4. Pagamento aos credores ausentes ou omissos:**

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

Os Credores devem informar à recuperanda, via carta registrada enviada ao endereço de sua sede e dirigida à diretoria, ou através do e-mail [rj@networkertelecom.com.br](mailto:rj@networkertelecom.com.br) (neste caso exigindo comprovante de recebimento), seus dados bancários para fins de pagamento. A conta deverá obrigatoriamente ser de titularidade do credor, caso contrário deverá obter autorização judicial para pagamento em conta de terceiros.

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

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

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

## **12.5. Descumprimento do Plano:**

Eventual mora no descumprimento de qualquer parcela poderá ser purgada no prazo de (90) noventa dias a contar da data de vencimento, sem ônus.

### **13. PASSIVO TRIBUTARIO**

A confusão gerada pelo emaranhado das leis tributárias sobre os variados segmentos de atividade empresarial exige um estudo minucioso da situação tributária da empresa. A cada momento são editadas medidas cujo principal objetivo é permitir o aumento da arrecadação.

O principal objetivo da “NETWORKER” é o pagamento de todos os seus tributos, mas sem comprometer a operação da empresa. Devido à morosidade e burocracia que enfrentamos no Brasil até a presente data, nada foi estabelecido de concreto no que diz respeito ao parcelamento dos impostos das empresas em recuperação judicial.

Diante deste quadro a “NETWORKER” efetuou um levantamento de todo o seu passivo fiscal e pretende aderir a eventual parcelamento proposto pelo governo.

Além do parcelamento, outras questões estão em análise pelos administradores:

- Ø Adequação de parcelamento conforme fluxo de caixa e possibilidade de pagamento da empresa;
- Ø Apuração do valor “justo” de cada dívida, aplicando-se a fórmula constitucional de cálculo;
- Ø Medidas jurídicas e administrativas visando recuperação de tributos.

## 14. FALÊNCIA

Hipóteses de decretação da falência:

- Ø Deliberação dos credores;
- Ø Não apresentação do plano pelo devedor no prazo;
- Ø Rejeição de plano pela assembleia dos Credores;
- Ø Descumprimento do plano de recuperação.

Como se pode observar a nova lei é rigorosa no que diz respeito ao cumprimento do plano de recuperação judicial. Assim, sendo afastada a hipótese de decretação da falência pela não apresentação do plano de recuperação judicial, a decisão pela concessão da Recuperação Judicial da empresa está nas mãos da Assembleia Geral de Credores.

Caso ocorra a decretação da falência da empresa teremos a seguinte ordem de liquidação dos créditos:

*Art. 83. A classificação dos créditos na falência obedece à seguinte ordem:*

- I. Os créditos derivados da legislação do trabalho, limitados a 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos por credor, e os decorrentes de acidentes de trabalho;*
- II. Créditos com garantia real até o limite do valor do bem gravado;*
- III. Créditos tributários, independentemente da sua natureza e tempo de constituição, excetuadas as multas tributárias;*
- IV. Créditos com privilégio especial;*
- V. Créditos com privilégio geral;*
- VI. Créditos quirografários;*
- VII. As multas contratuais e as penas pecuniárias por infração das leis penais ou administrativas, inclusive as multas tributárias;*
- VIII. Créditos subordinados.*

Nesta hipótese, mesmo se liquidados todos os ativos da empresa na falência por valor de mercado (o que raramente ocorre, pois se estima em 60% o deságio em caso de 'venda forçada'), o valor arrecadado não seria suficiente para pagar nada aos credores quirografários, pois seria consumido especialmente para quitar o passivo trabalhista e suas verbas rescisórias, além do passivo fiscal, extraconcursal e com garantia real.

Ressalve-se que nestes cálculos não estão consideradas as despesas de administração da massa e para conservação e venda dos bens.

Diante do quadro exposto a “NETWORKER” entende que a falência não é uma alternativa melhor aos credores do que a proposta constante do presente plano, que trata todos os credores de maneira igualitária e que demonstra com clareza e consistência que a continuidade das operações mediante a aprovação do plano de recuperação judicial pela assembleia geral de credores possibilitará a liquidação de todas as dívidas conforme fluxo de pagamento anexo ao presente plano.

## **15. ALTERAÇÃO DO PLANO E PERMISSÕES**

Entende a “NETWORKER” que, como costumeiramente tem ocorrido em outras Recuperações Judiciais, outras formas alternativas de recuperação da empresa e de pagamento aos credores podem ser propostas, alteradas ou mesmo viabilizadas na Assembleia Geral de Credores, observadas as disposições previstas na Lei 11.101/05.

Aludidas propostas poderão, no futuro, ser viabilizadas no prazo legal aos credores, e, por certo, terão como premissas a melhor forma de recuperação da empresa, com o menor sacrifício à sociedade, aos seus sócios e aos credores.

Entretanto, com absoluta segurança, os administradores da “NETWORKER” entendem que a forma proposta no presente Plano é a melhor dentre as previstas em lei, a mais factível e a que realmente preserva os interesses dos credores, eis que possibilita o pagamento de seus créditos.

## **16. NOTA DE ESCLARECIMENTO**

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela PEM Consultoria Ltda (Mazza Soluções Empresariais), na elaboração deste Plano de Recuperação deram-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela Recuperanda. Estas informações de responsabilidade da Recuperanda alimentaram o modelo de projeções financeiras desenvolvido, 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 e contem estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto a sua efetivação, pois depende parcialmente de fatores externos a gestão da empresa.

As projeções foram realizadas com base em informações da própria empresa e das expectativas em relação ao comportamento de mercado, preços, máquinas (produção), estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo.

Assim, as mudanças nas conjunturas econômicas, nacionais e internacionais, bem como no comportamento das proposições consideradas, refletirão nos resultados apresentados neste trabalho.



## **17. CONCLUSÃO E RESUMO**

O Plano de Recuperação Judicial ora proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/05, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da “NETWORKER”.

O presente Plano cumpre a finalidade da lei, de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de projeções, comprovando a probabilidade de pagamento aos credores. Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstra a viabilidade econômica da “NETWORKER”, através de projeção financeira que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica.

Os conceitos que foram aplicados têm por objetivo fazer com que a “NETWORKER” quite os créditos trabalhistas, os credores com garantia real e a classe quirografária, o que facilitará a superação da atual situação de crise.

Foram utilizados no presente plano metodologias de avaliação da viabilidade econômico-financeira praticadas pelo mercado de acordo com regras de finanças reconhecidas internacionalmente.

Importante ainda salientar que pela proposta de reestruturação apresentada serão revertidos, aos credores, a quase totalidade da geração de caixa da “NETWORKER”, até o cabal pagamento de todos os créditos relacionados nesta recuperação.

Ainda cumpre notar que um dos expedientes recuperatórios, ao teor do artigo 53 da referida lei, é a ‘reorganização administrativa’, o que de fato já vem ocorrendo na “NETWORKER”.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira da “NETWORKER” é medida que trará benefícios à sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras, comerciais e de reestruturação interna, em conjunto com o alongamento do prazo para pagamento dos débitos, são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios. Entendemos que, ao teor da Lei nº 11.101/05 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, o presente plano apresenta-se como a melhor solução para a continuidade da empresa no mercado brasileiro.

18. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DESCRIÇÃO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	ANO 11
	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total
RECEITA BRUTA DE VENDAS E SERVIÇOS	60.533.280	72.639.936	80.483.233	87.400.786	93.812.727	100.695.063	108.169.061	116.416.952	125.293.745	134.847.393	145.129.506	156.493.977
(-) IMPOSTOS	(9.400.297)	(10.743.088)	(11.569.978)	(12.326.798)	(13.091.353)	(13.897.690)	(14.764.430)	(15.721.624)	(16.734.546)	(17.805.677)	(18.937.508)	(20.191.051)
Receita Líquida	51.132.983	61.896.848	68.913.255	75.073.989	80.721.373	86.797.373	93.404.631	100.695.328	108.559.198	117.041.716	126.191.999	136.302.926
(-) CUSTO MERCADORIAS VENDIDAS	(38.585.057)	(46.969.158)	(53.183.807)	(58.699.324)	(63.612.717)	(68.967.391)	(74.604.135)	(80.949.887)	(87.871.460)	(95.162.359)	(103.378.556)	(112.347.519)
Lucro Bruto	12.547.926	14.927.690	15.729.447	16.374.664	17.108.656	17.829.981	18.800.497	19.745.441	20.687.739	21.879.357	22.813.442	23.955.407
(-) DESPESAS DE VENDAS	(2.433.331)	(2.918.197)	(3.232.522)	(3.509.817)	(3.766.915)	(4.042.857)	(4.342.494)	(4.673.118)	(5.028.929)	(5.411.848)	(5.823.941)	(6.279.364)
(-) DESPESAS GERAIS/ADMINISTRATIVAS	(3.636.000)	(3.739.710)	(3.843.058)	(3.947.416)	(4.056.470)	(4.170.431)	(4.289.520)	(4.413.969)	(4.544.017)	(4.679.918)	(4.821.934)	(4.970.341)
(-) OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro Operacional	6.478.595	8.269.782	8.653.867	8.917.431	9.285.271	9.616.694	10.168.482	10.658.354	11.114.792	11.787.590	12.167.567	12.705.702
(+) RECEITAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) DESPESAS FINANCEIRAS	(326.666)	(1.113.599)	(1.231.248)	(1.335.012)	(1.431.191)	(1.534.426)	(1.646.536)	(1.770.254)	(1.903.406)	(2.046.711)	(2.200.943)	(2.371.410)
(+) OUTRAS RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) OUTRAS DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	(3.618.000)	(3.618.000)	(3.618.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)	(3.000.000)
Resultado Antes Pagto Passivo RJ	2.533.928	3.538.183	3.804.619	4.582.419	4.854.080	5.082.268	5.521.946	5.888.100	6.211.386	6.740.879	6.966.625	7.334.292
(-) PAGTO PASSIVO RJ	(2.040.000)	(2.040.000)	(2.299.819)	(2.473.002)	(2.978.573)	(3.155.152)	(3.303.474)	(3.589.265)	(3.827.265)	(4.037.401)	(4.381.572)	(3.670.996)
Resultado Antes do IR/CSLL	493.928	1.498.183	1.504.800	2.109.417	1.875.508	1.927.115	2.218.472	2.298.835	2.384.121	2.703.479	2.585.053	3.663.296
IRPJ / CSLL	(251.709)	(472.071)	(666.399)	(796.593)	(846.025)	(889.066)	(965.487)	(1.031.792)	(1.094.524)	(1.186.647)	(1.240.737)	(1.316.794)
Lucro Líquido	242.220	1.026.112	838.400	1.312.824	1.029.483	1.038.050	1.252.986	1.267.043	1.289.597	1.516.832	1.344.316	2.346.502
	0,47%	1,66%	1,22%	1,75%	1,28%	1,20%	1,34%	1,26%	1,19%	1,30%	1,07%	1,72%
(-) Prev. Investimentos p/ Ano Seguinte	-	820.890	670.720	1.050.259	823.586	830.440	1.002.389	1.013.634	1.031.678	1.213.465	1.075.453	1.877.202
Saldo Final Após Investimentos	242.220	205.222	167.680	262.565	205.897	207.610	250.597	253.409	257.919	303.366	268.863	469.300
	0,47%	0,33%	0,24%	0,35%	0,26%	0,24%	0,27%	0,25%	0,24%	0,26%	0,21%	0,34%

Mogi Guaçu (SP), 24 de janeiro de 2013.



PEM CONSULTORIA LTDA

PAULO EMILIO MAZZA

CRA/SP: 105.909



PEM CONSULTORIA LTDA

FERNANDO ANTONIO DE CARVALHO FILHO

CORECON/SP (2ª REGIÃO): 32.125