

# **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

## **GRUPO DURAFACE**

## I - SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL

### 1.1 Comentários Iniciais:

**DURAFACE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, sociedade empresarial do tipo limitada, devidamente inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 06.323.592/0001-69, representada na forma de seu Contrato Social, com sede a Avenida Otto Barreto, 1355 - Distrito Industrial III, na cidade de Araras, Estado de São Paulo, CEP 13602-060 e **DURAPARTS COMERCIAL IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, sociedade empresarial do tipo limitada, devidamente inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 11.480.339/0001-59, representada na forma de seu Contrato Social, com sede a Avenida Otto Barreto, n.º. 1355 - Galpão III - Distrito Industrial III, na cidade de Araras, Estado de São Paulo, CEP 13602-060, tendo em vista o r. despacho que deferiu o processamento da Recuperação Judicial de ambas as empresas em litisconsórcio ativo, publicado no Diário de Justiça do Estado de São Paulo em 26 de abril de 2019 (sexta-feira), vêm, respeitosa e tempestivamente, à presença de Vossa Excelência, no prazo de 60 (sessenta) dias corridos, com fundamento no artigo 53 da Lei n.º 11.101/2005, apresentar o **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, conforme a seguir exposto.

### 1.2 Do Processo de Recuperação Judicial de DURAFACE e DURAPARTS:

Em razão das dificuldades narradas na petição inicial, **DURAFACE e DURAPARTS** ajuizaram, em 28 de fevereiro do corrente ano de 2019, pedido conjunto de Recuperação Judicial, distribuído perante a 3ª Vara Cível da Comarca de Araras – Estado de São Paulo, Processo n.º 1001038-52.2019.8.26.0038.

Uma vez que em termos toda a documentação inicial, o Douto Juízo deferiu o processamento do pedido de Recuperação Judicial de ambas em litisconsórcio ativo, em 23 de abril de 2019, nomeando como Administradora Judicial a renomada empresa LASPRO CONSULTORES LTDA., que aceitou o encargo que lhe foi confiado.

A decisão que deferiu o processamento da Recuperação Judicial foi disponibilizada no Diário de Justiça do Estado de São Paulo em 25 de abril de 2019 (quinta-feira), logo, publicada em 26 de abril de 2019 (sexta-feira), sendo que o prazo final

dos 60 (sessenta) dias corridos para a apresentação do **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL** findar-se-á em 25 de junho de 2019, tendo sido apresentado tempestivamente.

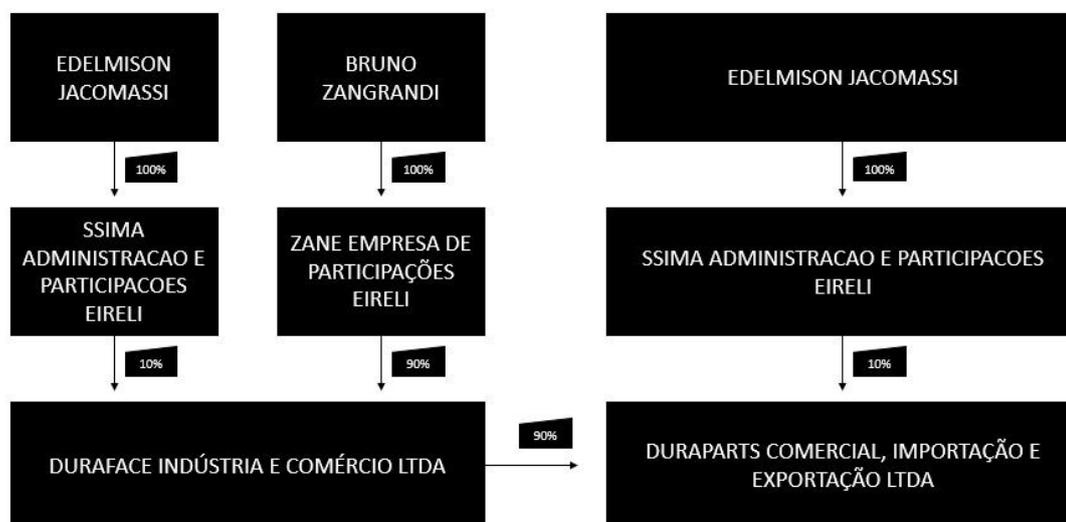
Integram o presente **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**:

(i) Fluxo de Caixa Positivo das empresas (**doc. 01**); (ii) Laudo Econômico Financeiro subscrito por profissional de contabilidade (**doc. 02**) e (iii) Laudos de Avaliação dos Bens e Ativos de ambas as empresas, subscritos por empresa especializada, sendo a avaliação de máquinas (**doc. 03**) e de veículos (**doc. 04**), tudo a dar azo ao disposto no artigo 53, incisos I a III, da Lei n.º 11.101/2005.

### 1.3 Breve histórico de DURAFACE e DURAPARTS:

O **GRUPO DURAFACE** é constituído pelas empresas ora Recuperandas **DURAFACE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.** (“**DURAFACE**”), que tem como objeto social a exploração do ramo da indústria, comércio, importação, exportação de peças e equipamentos para agricultura, agropecuária, aplicação de revestimentos metálicos e metalização em peças e prestação de serviços e **DURAPARTS COMERCIAL, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.** (“**DURAPARTS**”), que tem como objeto social o comércio a representação comercial, importação e exportação de máquinas e equipamentos e suas partes e peças.

A estrutura societária do **GRUPO DURAFACE** pode ser descrita da seguinte maneira:



As empresas Recuperandas acima citadas foram constituídas em 31 de maio de 1993 e 05 de janeiro de 2010, respectivamente, tendo ambas como principal objetivo realizar o atendimento de forma diferenciada para o setor sucroalcooleiro mundial, nas áreas de colheita mecanizada e processamento industrial da cana de açúcar, provendo o fornecimento de peças e serviços, sempre com alta qualidade e inovação tecnológica.

Enquanto a empresa **DURAFACE** realiza a fabricação de peças de reposição, principalmente no que tange à linha de desgastes do corte mecanizado da cana de açúcar, bem como também de implementos agrícolas para serem usados por seus clientes, a empresa **DURAPARTS** realiza a comercialização de alguns dos itens ora produzidos pela **DURAFACE**, além de outros diversos produtos adquiridos de terceiros, ou seja, fazendo apenas a comercialização desses para as vendas no Brasil e para os grandes players do mercado nacional, bem como as exportações para clientes internacionais, como por exemplo, para empresas sediadas nos Estados Unidos da América.

Desde as respectivas fundações, as duas empresas atuam segundo os conceitos adotados por seus fundadores, especializados no desenvolvimento de materiais, com as sinergias de antigos parceiros, tais como VILLARES, SIDENOR e, atualmente, com a GERDAU AÇOS ESPECIAIS, sendo que ambas as empresas Requerentes sempre buscaram utilizar matéria prima de primeira linha, como as ligas nobre, para assim atingirem a melhor performance de seus produtos em razão da aplicação do produto final.

Cuidam-se das únicas empresas brasileiras e praticamente no mundo que trabalham com a aplicação desse diferencial em SAE9260, material que é ligado ao silício e sofre adição de manganês, resultando em um material de qualidade excelente, motivo pelo qual fornecem aos principais "dealers" dos fabricantes de colheitadeira.

Para alcançarem a liderança de mercado e se tornarem uma referência no setor, as Recuperandas olharam o passado e vislumbraram um horizonte longínquo, de modo que, a partir disso, investiram em profissionais capacitados, equipamentos de ponta, pesquisas para buscar novos métodos, além de outros fatores que foram primordiais para que houvesse a formação de uma estrutura dinâmica e funcional capaz de se manter em constante evolução.

Esses fatores foram sim importantes, porém não decisivos. Era necessário também que houvesse um mercado que exigisse altos níveis de qualidade,

fazendo com que o objetivo inicial almejado fosse conquistado, a tornar hoje a organização composta por elas em uma estrutura funcional, versátil e dinâmica, que está sempre desenvolvendo projetos, tanto em laboratórios como em campo, sejam eles em canaviais nacionais ou internacionais.

Todavia, alguns acontecimentos capitais levaram as empresas à situação financeira calamitosa em que se encontram hoje, tais como **(i)** aumento do estoque que não se converteu caixa, tornando-se obsoleto; **(ii)** alto investimento em compra e produção sem o retorno esperado em receitas, aumentando o endividamento para manutenção da estrutura; **(iii)** investimentos para atendimento de clientes dos Estados Unidos da América não trouxeram o resultado almejado; **(iv)** perda do principal cliente (RAÍZEN ENERGIA S/A) e diversos pedidos de recuperação judicial de usinas, acarretando dilação de prazos e alto deságio para recebimento de seus créditos; além do **(v)** cenário político-econômico pouco favorável, conforme a seguir mais bem explanado.

#### **1.4 Causas da Crise:**

Os valores que saíram do caixa de **DURAFACE** e **DURAPARTS** foram utilizados para a compra e produção, gerando custos com mão-de-obra, insumos, movimentação logística e PCP que não retornaram em receitas e, assim, ocasionou-se um aumento considerável da dívida para suprir essa deficiência no pagamento da estrutura, tendo sido necessário o endividamento das companhias.

É necessário levar em consideração ainda que os investimentos realizados na linha de implementos e, também, nos estoques da filial localizada nos Estados Unidos da América, não se concretizaram em receitas.

Além das intempéries já noticiadas, ocorre ainda que, no biênio 2015/2016, as Recuperandas perderam o principal cliente, qual seja, a empresa RAÍZEN ENERGIA S/A, para a concorrência. No biênio seguinte, de 2016/2017, houve um volume alto de usinas que entraram em Recuperação Judicial, como ABENGOA, REVATI, TONON e UNIALCO, dentre outras empresas, o que fez com que as empresas ficassem sem receber ou experimentando alto deságio. A USINA SÃO FERNANDO, do GRUPO BUMLAI, que teve decretada a sua falência em juízo, responde sozinha por um valor pendente acima de R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais), em valor nominal não performado em receitas.

No ano de 2018, esse cenário de inadimplência aumentou devido a todos os problemas de nossa economia, considerado um ano atípico, no qual houve, em apertada síntese: **(i)** greve dos caminhoneiros, na qual muitas empresas ficaram pelo caminho, dependendo da boa vontade das negociações entre caminhoneiros e governo; **(ii)** instabilidade que se deu com a troca de Presidente da República, além de **(iii)** um efetivo excesso de produção de açúcar no mundo, quebrando o preço da commodity e não trazendo a rentabilidade da receita esperada para o segmento econômico das Recuperandas.

Isso fez com que muitas empresas pedissem prorrogações, algumas vezes sendo concedidas e outras vezes não, de modo que bons pagadores passaram a se tornar inadimplentes e sucedeu que muitas outras empresas que estavam entrando no mercado, junto ao mesmo segmento econômico das Recuperandas, passaram a comprar no mercado com preço baixo para também gerar caixa, fazendo com que as margens ficassem em patamares de negociação muito baixos.

Outra informação de grande relevância a ser ora mencionada foi o processo de reestruturação da GERDAU, a principal fornecedora das Requerentes, que tem 60% (sessenta por cento) do custo do principal produto (aço) na condição de fornecimento.

Por sua vez, durante o ano de 2016, o fornecimento ocorria pela unidade de Sorocaba, no estado de São Paulo, sendo que o material era recebido já laminado, com custo de frete reduzido por estar no mesmo estado e pronto para inicializar o processo interno de produção.

Porém, ao desativarem essa unidade de Sorocaba, em São Paulo, passou-se a fornecer o tarugo de aço pela unidade de Charqueadas, no estado do Rio Grande do Sul, sendo que a laminação passou a ser feita pela Siderúrgica São Joaquim, localizada no município de São Joaquim da Barra, no estado de São Paulo.

Quando a GERDAU passou a disparar o tarugo de Charqueadas, iniciou-se o cômputo do prazo para pagamento das Recuperandas, de 28 DDL (vinte e oito dias da data líquida) e até o produto laminado chegar ao processo de fabricação, perdendo-se entre 18 (dezoito) e/ou 21 (vinte e um) dias. Esse fator alongou muito o fluxo de caixa das empresas, encurtando a necessidade de Capital de Giro (NCG), pois, atualmente, ambas atuam como comissárias e para os principais players do mercado.

Na condição de crédito em conta com 90 DDL (noventa dias da data líquida) de prazo para pagamento, esse lapso entre o Prazo Médio de Recebimento (PMR), Prazo Médio de Pagamento (PMP) e Prazo Médio de Estoque (PME), devido à lenta movimentação dos itens da **DURAPARTS**, acabou prejudicando muito o resultado operacional das companhias, para focar nos itens de giro, mesmo que com margens pequenas.

Como forma de reduzir o impacto de todos esses problemas, foi realizada uma reestruturação que eliminou a base da diretoria e gerência das empresas e reduziu o quadro de colaboradores de forma considerável. Contudo, isso inicialmente gerou um desembolso de caixa e, em alguns casos, ingressou-se em parcelamento. Há ainda uma tentativa das empresas de limitar as compras em atendimento da carteira de contratos vigentes, bem como a reduzir o portfólio por método de PARETO, somente para os itens de relevância e valor agregado na remuneração das estruturas.

Passou-se assim a aplicar uma gestão de compras/suprimentos que avalia o giro dos estoques, demanda e sazonalidade. Contudo, a dívida financeira e tributária das empresas as impediu de alavancar a remontada.

Em linhas gerais, este é o breve e sucinto relato dos fatos que conduziram as Recuperandas a uma situação de crise econômico-financeira, bem como das medidas que vem sendo tomadas para a superação de sua crise, que lhes compeliu à dedução do presente pleito de Recuperação Judicial.

Frise-se bem que as ora Recuperandas, conforme demonstrado acima, possuem totais condições de manter suas atividades e, por conseguinte, de se reerguerem desta crise que as assolou nesses últimos anos, necessitando, contudo, recorrer ao Poder Judiciário para que o endividamento possa se adequar à nova realidade de seus negócios.

Assim, as Requerentes não dispuseram de outra alternativa senão o ajuizamento da Recuperação Judicial, para viabilizar a superação da crise econômico-financeira que as assola, a fim de, nos termos do artigo 47 da Lei n.º 11.101/2005, permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos mais de 400 (quatrocentos) credores, promovendo, assim, a preservação das empresas, sua função social e o estímulo à atividade econômica do país.

Além do que, a deterioração do cenário macroeconômico em 2016 e 2017, impactou negativamente nos resultados da empresa, o que acarretou uma considerável diminuição do volume de vendas de **DURAFACE** e **DURAPARTS**.

Entretanto, não será a primeira nem a última vez que fatos como esses acontecem no Brasil e no mundo. Neste caso, a questão principal não é a ocorrência, mas como lidamos com ela. É inequívoco que será buscado por **DURAFACE** e **DURAPARTS** um desempenho superior, a eficácia operacional, mas isto não é suficiente.

Só é possível superar o desempenho dos concorrentes quando se obtém uma diferença passível de preservação, ou seja, "*o posicionamento estratégico significa desempenhar atividades diferentes das exercidas pelos rivais ou desempenhar as mesmas atividades de maneira diferente*" (Porter, 1999:48).

Esta será a essência da recuperação de **DURAFACE** e **DURAPARTS**, buscar um "posicionamento estratégico" no seu mercado. A melhoria da eficácia operacional desloca a empresa em direção à fronteira da produtividade (estado da melhor prática), mas não cria diferencial em relação aos concorrentes, pois estes também podem, em curto prazo, imitar as melhores práticas.

Portanto, expostos os motivos da reversível crise econômica de **DURAFACE** e **DURAPARTS**, passa-se a mostrar a sua viabilidade, especialmente do ponto de vista mercadológico, para, depois, expor a estratégia de recuperação.

## **II – VIABILIDADE ECONÔMICA DE DURAFACE E DURAPARTS (ARTIGO 53, INCISO II, DA LEI N.º 11.101/2005:**

A Lei n.º 11.101/2005, interpretada à luz do princípio da preservação das empresas envolve, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, o raciocínio lógico-científico do consultor contábil na análise e avaliação criteriosa dos resultados financeiros a serem alcançados por intermédio das medidas propostas.

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

Assim, todo o estudo trazido, laudos e relatórios anexos ao presente plano, demonstram de forma inequívoca que **DURAFACE** e **DURAPARTS** são empresas viáveis, posto que, poderão manter-se no mercado, bem ainda, gerar recursos em longo prazo para pagar seus credores, e manter, assim, o negócio em bom funcionamento.

## **2.1 Das expectativas de melhoras junto ao setor de fabricação de máquinas e equipamentos para a pecuária:**

Entre uma diversidade de analistas econômicos, há uma estimativa de que, ainda para o ano de 2019, o faturamento da indústria de máquinas e equipamentos agrícolas cresça mais de 15% (quinze por cento), amparado pela capitalização dos produtores e condições de crédito mais atrativas em relação ao ciclo encerrado no ano de 2018.

No ano de 2017, a título meramente exemplificativo, o mesmo setor movimentou cerca R\$ 13,5 bilhões.

A previsão inicial da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ) era de avanço de 8% (oito por cento) no faturamento em 2018. Todavia, tal percentual alcançou a marca dos 10% (dez por cento) até o mês de outubro do mencionado ano.

Aliás, estima-se que, de janeiro a outubro do ano de 2018, o incremento tenha alcançado 10% (dez por cento) em relação ao mesmo período do ano de 2017.

A perspectiva é clara no sentido de que os produtores tomem todo o crédito disponível por meio do Plano Safra para investimento em máquinas e implementos.

O Plano Safra de 2018 previu R\$ 40 bilhões para investimentos, de modo que a liberação de crédito para investimento cresceu 21% (vinte e um por cento) desde o começo do Plano Safra atual, em julho de 2018, o que se deve às duas últimas grandes safras e à perspectiva de que, para o biênio 2018/2019, a produção também fosse expressiva, o que faz o produtor investir para aumentar seus volumes, sendo certo que não faltarão recursos para o setor.

Já para 2019, a expectativa é de que o volume de vendas cresça de 4% (quatro por cento) a 5% (cinco por cento) no corrente ano, considerando as 42,2 mil máquinas e implementos vendidas no ano passado (2018) de acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA).

Assim, depreende-se que a maior tomada de crédito nas linhas de investimento para a compra de máquinas e implementos agrícolas no segundo semestre do ano de 2018 está relacionada à queda de juros do Plano Safra, que tiveram redução média de 1,5 ponto porcentual ante o ciclo anterior.

A considerar, pois, os fatores macroeconômicos favoráveis, aliados aos fatores específicos de **DURAFACE** e **DURAPARTS** como modernas instalações, excelência nos produtos e serviços ao setor sucroalcooleiro, e, ainda, o próprio pedido de Recuperação Judicial, com conseqüente ajuste adequado de seu passivo, certamente, contribuirão e muito para a recuperação das empresas.

Por todos os motivos acima alinhados, pode-se dizer que bem estruturadas, **DURAFACE** e **DURAPARTS** são viáveis e estão inseridas em um mercado que tende a crescer vertiginosamente nos próximos meses e anos, motivo pelo qual é plenamente cabível suas reestruturações por intermédio do presente procedimento.

Todos os fatos econômicos, sem exceção, comprovam a **VIABILIDADE ECONÔMICA** da **DURAFACE** e **DURAPARTS**, que exercem relevante papel no setor em que atuam, mediante a oferta de produtos e serviços de alta qualidade ao setor sucroalcooleiro, e, poderão, dentro da reestruturação, utilizar estes fatores como uma alavanca para a Recuperação Judicial, de acordo com as premissas expostas neste Plano.

Sendo assim, demonstrada a viabilidade econômica financeira, o presente Plano traz à baila, para credores, JUÍZO, e sociedade em geral, que seu negócio tem ampla possibilidade de se reerguer, reestruturar, mantendo vivo o espírito norteador da Lei de Recuperação de empresas.

### **III – DA REESTRUTURAÇÃO DAS EMPRESAS (ARTIGO 53, INCISO I, DA LEI N.º 11.101/2005:**

#### **3.1 Objetivos básicos do Plano de Recuperação Judicial:**

A Recuperação Judicial de **DURAFACE** e **DURAPARTS** terá o objetivo de reestruturar as empresas, com a finalidade de gerar o necessário fluxo de caixa positivo para cumprir o Plano de Recuperação Judicial, por meio das seguintes premissas:

- a) cumprimento do espírito norteador da Lei Federal n.º 11.101/2005, qual seja, a manutenção de empresas viáveis e a continuidade da atividade empresarial;
- b) superação da momentânea das dificuldades econômico-financeiras;
- c) os interesses das partes envolvidas sejam tratados de forma justa, razoável e equilibrada;
- d) **DURAFACE** e **DURAPARTS**, com as suas operações, sejam viáveis, permitindo equacionar suas dívidas, atingindo a finalidade precípua da Lei n.º 11.101/2005;
- e) os problemas enfrentados por **DURAFACE** e **DURAPARTS** sejam suplantados, para que exerçam atividade empresarial rentável objetivando a manutenção de suas atividades, gerando o caixa suficiente para pagamento de seus credores.

Vale, assim, trazer, como introdução ao presente Plano, e a tudo que será aqui demonstrado, uma espetacular definição do que vem a ser o Plano de Recuperação Judicial, do advogado e Economista Aristides Malheiros (in *RECUPERAÇÃO JUDICIAL: Temas Polêmicos – Revista do Advogado AASP, ano XXIX*), abaixo transcrito:

*"É uma ponte, que nos leva do local onde estamos para o local onde pretendemos chegar. É preciso ter a noção exata de onde estamos e entender por qual razão viemos parar nesse ponto indesejado.*

*Em que ponto nos perdemos, como isso aconteceu, o que poderíamos ter feito para evitar? São questões sem as quais se corre o risco de arquitetar-se uma solução equivocada, pois a ponte estará sendo projetada para sair de outro local, que não é aquele onde nos encontramos. Em segundo lugar, deve-se considerar para onde queremos ir e avaliar como poderemos efetuar nossa travessia, com quais recursos podemos contar."*

O Plano de Recuperação Judicial é assim nada mais que um cruzamento de interesses, a considerar a função social da empresa, os interesses dos credores, o devido estímulo à atividade econômica, o qual não pode ser apenas quantitativo, tomando por base tão somente o valor em dinheiro a ser satisfeito no curso da recuperação,

mas sim, qualitativo, pois a Lei n.º 11.101/2005 não criou ou inovou qualquer direito, mas simplesmente, consagrou princípios inseridos no artigo 170 da Constituição da República de 1988.

Assim, todo o Plano de Recuperação Judicial foi elaborado com base em discussões sobre erros e acertos da Gestão e Administração até o pedido de Recuperação Judicial.

**DURAFACE** e **DURAPARTS** são muito viáveis, respeitáveis e com vantagem em forças e oportunidades, poucas fraquezas, sendo que, na verdade, a conclusão que se chegou é que a crise financeira pela qual elas atravessaram foi em virtude das ameaçadas, pontos estes que estão sendo revistos e aplicados no presente Plano, para total reestruturação das empresas.

Cediço é que as medidas e propostas aqui analisadas possuirão o condão de anular ou diminuir as ameaças, e, de outra parte, determinar que **DURAFACE** e **DURAPARTS** consigam exaurir suas forças e oportunidades, tratando-se o plano de uma concatenação de ideias, princípios jurídicos, financeiros e econômicos, com um único propósito: atingir a essência da Lei n.º 11.101/2005, que sem sombra de dúvidas, está muito bem formalizada no teor de seu artigo 47.

A clara identificação dos erros, bem como a perfeita visualização dos acertos e oportunidades, trabalhando-se com eficácia e eficiência para o futuro, é o conteúdo essencial de todo e qualquer Plano de Recuperação.

Tomamos de tal modo como premissa a capacidade (operacional, econômica e financeira) de alcance dos interesses priorizados pelas normas legais e constitucionais regentes da matéria, nomeadamente os interesses do trabalhador, de consumidores, de agentes econômicos com os quais o empresário se relaciona, incluindo-se no último a comunhão de seus credores (principalmente aqueles considerados estratégicos para a atividade empresarial, como credores financeiros e comerciais, incluindo-se fornecedores de produtos e serviços) e, enfim, de interesses da própria coletividade, dentre os quais se destacam aqueles relacionados ao meio ambiente.

Em decorrência de tal arrazoado, a Lei n.º 11.101/2005, em seu artigo 50, exemplifica, porém não de forma exauriente, os meios para recuperar uma empresa, sendo que **DURAFACE** e **DURAPARTS** utilizar-se-ão de algumas destas

premissas e alternativas do citado artigo, inovando em outros campos, haja vista ser o rol de meios de recuperação meramente exemplificativo e não taxativo.

A relação das medidas recomendadas partirá assim das seguintes premissas:

- a) imediata e rigorosa intervenção do Ciclo de Caixa das empresas, para que deixem de ser deficitárias, bem ainda, minimizar os efeitos da sazonalidade do negócio;
- b) gerenciamento das margens operacionais, concentrando seu foco nos melhores conceitos de precificação de produtos e "mix" de vendas;
- c) reorganização administrativa;
- d) na medida da progressão do plano e de reconquista da confiança econômica, baratear o custo financeiro das empresas, negociando com instituições financeiras parceiras, taxas de juros mais atraentes;
- e) reconquista da confiança do mercado, vendendo com margens saudáveis e com condições de entregar os produtos vendidos no volume e prazo avençados;
- f) minimizar os efeitos da sazonalidade, tanto no aspecto financeiro como no comercial e administrativo;
- g) reerguer **DURAFACE** e **DURAPARTS** no mercado, tornando-a uma das líderes do ramo no Brasil.

As providências supra, se bem aplicadas e devidamente gerenciadas, virão a influenciar positivamente o giro empresarial das empresas e, com o esforço de seus sócios, recuperarão ambas, retomando-se seu crescimento, pagando seu passivo, e, ainda, mantendo-a no mercado gerando empregos, recolhendo tributos, movimentando a economia local, enfim, cumprindo, assim, na íntegra, o espírito norteador da Lei n.º 11.101/2005.

### 3.2 Premissas básicas:

A recuperação de **DURAFACE** e **DURAPARTS** tem como premissa extirpar suas fraquezas, tais quais detectadas na análise apresentada anteriormente, tencionando, desta forma, obrar e aprimorar a eficácia de operação de ambas, para quitação dos credores, que se converte em prover resultado suficiente e eficiente, ao longo dos anos, para garantir sua plena solvência.

Assim, elabora-se uma estratégia empresarial que aperfeiçoa a eficácia operacional de ambas, objetivando, assim, a viabilidade e a geração de caixa, como premissa básica de valer o esforço de todos, dos credores aos empregados, passando pelo Poder Judiciário pátrio e pela sociedade em geral.

Insta-se salientar que a fraqueza constatada diz respeito à sazonalidade, ligada à escassez de capital de giro, o que, de forma conceitual, usar-se-á como a principal premissa do Plano de Recuperação Judicial, justamente no sentido da correção de tal fraqueza, sendo este o ponto chave de sucesso da implementação de todo o processo.

Logo, os pilares de reestruturação, soerguimento e recuperação das empresas atenderão a todos os requisitos legais, e, sobretudo, àqueles previstos no artigo 50 da Lei n.º 11.101/2005.

Por meio deste Plano, serão apresentados os meios de **REESTRUTURAÇÃO** e **RECUPERAÇÃO**, em conjunto, cumprindo na íntegra o espírito norteador da Lei n.º 11.101/2005, equilibrando os interesses dos sócios, dos credores e da sociedade em geral.

Uma reestruturação no perfil destas empresas poderá amenizar tal problemática, uma vez que todo o contexto da cadeia produtiva, no qual estão inseridas, seja analisada e conhecida. Estudos, nesta área, analisam as realidades regional e local das vendas de máquinas e produtos para indústria sucroalcooleira e, dessa maneira, podem nortear os empresários do ramo, permitindo-lhes conhecer o comportamento dos fatores internos e externos da produção e saber como se dá a atuação deles na prática.

### 3.3 Primeira Fase:

Ao longo desta primeira etapa, utilizar-se-ão saídas imediatas para evitar problemas com a necessidade de capital de giro, bem como para extirpar os nefastos efeitos creditícios após o ajuizamento do pedido de Recuperação Judicial, ou seja, evitar-se-á ao máximo socorrer-se de capital de terceiros para o giro empresarial, em busca de parcerias para o giro das atividades empresariais de DURAFACE e DURAPARTS.

Assim sendo, de modo a minimizar a premente necessidade de capital de giro, seja pela necessidade de desalavancar as empresas, seja ainda pela escassez de crédito para empresas em recuperação, isto tudo aliado à atual crise de liquidez que afunda a economia do Brasil, de rigor a implementação da presente **FASE I**, que se trata de saídas buscadas na própria Lei n.º 11.101/2005, especialmente, a concessão de prazos diferenciados para pagamentos e equalização dos encargos a partir do pedido de recuperação judicial, nos termos do previsto no artigo 50, incisos I e XII da mesma *lex supra*.

No transcorrer assim da denominada **FASE I**, inicial e concomitante ao pedido de Recuperação Judicial, haverá uma proteção do capital de giro da empresa, que será realizada da seguinte forma:

- a) o pedido de Recuperação Judicial bloqueará e suspenderá, por força do artigo 6º da Lei n.º 11.101/2005, todas as ações e execuções que venham a atacar o caixa das empresas, dando assim, um fôlego para as suas finanças;
- b) a impossibilidade jurídica de pagamento das dívidas das empresas, certamente, aliviará o caixa de ambas, cuja geração não mais será direcionada para o passado, mas sim projetada para o futuro e ciclo de caixa;
- c) com a Recuperação Judicial e o módico incentivo que a Lei n.º 11.101/2005 confere aos novos parceiros comerciais, em virtude do caráter extra concursal da dívida nova, a obtenção de novas linhas de crédito com taxas mais interessantes;
- d) os estoques serão repostos com o capital da própria venda deles oriunda, ou seja, como não haverá direcionamento de recursos para pagamentos do passivo, o estoque se

renovará automaticamente, sem qualquer necessidade de capital de terceiros;

- e) priorização dos móveis com maior margem e menor prazo de venda, se o caso, inclusive, firmando-se parcerias vantajosas;
- f) o equacionamento dos juros, nos termos do artigo 50, inciso XII, da Lei n.º 11.101/2005, fará com que **DURAFACE** e **DURAPARTS** diminuam o que era um elevadíssimo custo financeiro de carregamento da dívida, ou seja, as finanças das empresas do grupo serão menos impactadas pela alavancagem, e, seu capital direcionado ao pagamento de insumos, salários, matérias primas e o que mais for necessário para as suas atividades empresariais.

Em resumo, a **FASE I** consiste em um período de esforços para a subsistência de ambas as empresas, no qual o atual momento de crise econômica somado ao das empresas, faz com que seja necessário um esforço conjunto, de credores, parceiros, trabalhadores e empresa.

### 3.4 Segunda Fase:

Com maior saudabilidade financeira e após a implementação da **FASE I** supra, **DURAFACE** e **DURAPARTS** passarão a atuar com base em dupla premissa: **(i)** correção do Ciclo Financeiro; **(ii)** Expansão Comercial e **(iii)** Reorganização Administrativa.

Necessário se faz pontuar que inexistente prazo específico para a expansão da área comercial, não havendo que se falar em qualquer obrigatoriedade de cessação dos instrumentos particulares na **FASE I** para a implementação então da **FASE II**, esperando-se, por meio desta cadência negocial, que **DURAFACE** e **DURAPARTS** apenas inaugurem a expansão de suas vendas, a aumentar assim a necessidade de capital de giro, tal como ainda, aumentar o risco de inadimplência, no momento em que seu fluxo de caixa esteja estável e seguro, permitindo, assim, o aumento dos estoques, vendas e investimentos na área comercial.

### 3.5 Medidas Financeiras:

De rigor será uma efetiva intervenção com o fito de corrigir o ciclo financeiro das empresas.

Conforme já exaustivamente exposto anteriormente nas "causas da crise", **DURAFACE** e **DURAPARTS** tem em seu nicho mercadológico um fator de extrema dificuldade para o ciclo empresarial, que é a chamada sazonalidade, a qual, aliada a esta, há também o prazo longo do seu ciclo de caixa, haja vista a prática negocial setorial, que é inevitável e inexorável. No Brasil, onde se encontra o maior pátio de colhedoras de cana de açúcar do mundo, e por consequência, o faturamento principal das recuperandas **DURAFACE E DURAPARTS**, tem seu ciclo de colheita entre abril e outubro de cada ano, justamente período de concentração das vendas (período de alta) de peças de desgaste da colhedora, hoje responsável por em torno de 80% (oitenta por cento) das vendas de **DURAFACE**, o que faz necessário enorme esforço e eficiência para poder suprir o período de baixa (isto é, entre novembro e março do exercício seguinte), o chamado período de entre safra. Soma-se a isso que o ciclo de pagamento aos nossos fornecedores estratégico (mercado de aço) se impõe em prazos extremamente curtos, no máximo, 28 ou 30 dias, pois infelizmente, nosso país tem uma concentração e protecionismo que favorece tal prática, sem qualquer empenho ou parceria no sentido de auxiliar seus clientes sazonais, como é das empresas em recuperação.

Assim, não se afigura possível falar tão só e unicamente em tentativa de redução dos prazos de venda, o que poderia caracterizar morte comercial, ou ainda, apenas em aumento de vendas, mas haverá a necessidade de intervenção no ciclo financeiro, para dar saudabilidade às finanças de ambas as empresas.

No rol de medidas financeiras desta **FASE II**, podem ser destacadas:

#### a) Desalavancagem

A premissa financeira de **DURAFACE** e **DURAPARTS** é gerir seus caixas de maneira a otimizar ao máximo os recursos e fazer frente aos compromissos de curto prazo. É inequívoco que em um momento de escassez do crédito, a gestão de caixa torna-se um ponto crítico para as empresas em dificuldades financeiras ou com desempenho deficitário.

Os economistas FAMA e MELHER elaboraram estudo e concluíram haver fortes indícios de que o nível de endividamento de uma empresa se constitui num fator que potencializa os resultados das empresas com tendência a gerar lucro, aumentando, conseqüentemente, seu valor, e age negativamente sobre aquelas com tendência a gerar prejuízo. Transcreve-se:

*"O capital de terceiros tem diversas vantagens. Primeiro, os juros são dedutíveis para fins de imposto, o que reduz o custo efetivo da dívida. Segundo, como os portadores de títulos de dívidas obtêm um retorno fixo, os acionistas não precisam partilhar seus lucros se os negócios forem extremamente bem-sucedidos. No entanto, o capital de terceiros também tem desvantagens. Primeiro, quanto mais alto for o grau de endividamento, mais alta será a taxa de juros. Segundo, se uma empresa enfrenta tempos difíceis e o lucro operacional não é suficiente para cobrir os pagamentos de juros, os acionistas terão de cobrir a diferença e, se não puderem fazê-lo, a empresa irá à falência. Épocas boas podem estar logo adiante, mas o excesso de dívidas ainda pode impedir a empresa de chegar lá e ainda arruinar os acionistas nesse meio-tempo."*

O custo financeiro fez com que **DURAFACE** e **DURAPARTS** não conseguissem honrar seus compromissos com as instituições financeiras, bem ainda, teve um prejuízo operacional.

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

Assim, a estratégia financeira deste plano deverá ser a de reverter a direção desta "alavanca", fazendo com que **DURAFACE** e **DURAPARTS** utilizem parte de sua geração de caixa para, gradativamente, minorar seus custos financeiros.

Resta inequívoco que, para que o mercado estabilize a sua situação, deverá que promover uma fortíssima gestão de caixa, evitando que a empresa fique totalmente dependente de linhas externas ou de novos capitais, desde que consiga uma gestão mais eficiente do capital de giro, com uma melhor gestão de recebíveis, contas a pagar e estoques, por exemplo.

Indubitavelmente que, uma vez que haja melhoras no mercado como um todo, atualmente fulminado pela insegurança e instabilidade, geradas pelos governantes aos olhos de novos investimentos e aportes em nosso Brasil, uma recuperação de credibilidade impulsionará a retomada de crescimento geral no país e, por consequência, no segmento sucroalcooleiro que possui grande expressão no PIB brasileiro.

**b) Alienação de Ativos:**

**DURAFACE** e **DURAPARTS** possuem poucos ativos em desuso ou não essenciais no momento, e a contemplação de venda destes ativos de imediato não pode acontecer, contudo, de forma programada, pode sim e deve ocorrer, ao longo do implemento desta **FASE II**.

A busca pela alienação de ativos para suportar os efeitos do ciclo longo de caixa e da sazonalidade, contribuirá para reestruturação financeira de **DURAFACE** e **DURAPARTS**.

**c) Diminuição dos custos:**

Medida que se imporá é igualmente a diminuição dos custos como uma meta administrativa. Esta estratégia exige uma grande perseguição na redução dos custos, por meio de funcionários qualificados, controle rígido nas despesas gerais, administrativas e principalmente do estoque.

Nesse sentido, inclusive já se encontram em pleno desenvolvimento novos players alternativos, seja para fornecimento de novas opções de aço ou mesmo para mais opções de relaminação de tarugos de aço, haja vista que também para importar aço bruto, tem-se hoje no país uma taxaçoão que inviabiliza tal trâmite, porém em contrapartida, alguns grandes produtores de aço de nível global já estão com oportunidades de aquisições e incremento de produtos para o mercado nacional.

**d) Medidas administrativas:**

Diversas medidas administrativas serão tomadas para a melhora da eficácia de **DURAFACE** e **DURAPARTS**, dentre elas, pode-se especificar as abaixo descritas:

- a) contratação de profissionais especializados em gestão de empresas em dificuldades financeiras;
- b) utilização cuidadosa dos estoques, fazendo com que a seleção das operações propicie paulatinamente uma redução parcial destes, com vistas a suprir necessidades de capital de giro, garantindo sempre recursos para reposição desses nas operações que passarão a ser as prioritárias;
- c) trabalho de informação, conscientização e união de toda a equipe, baseado no aprendizado decorrente das recentes análises citadas, combinadas com a experiência dos profissionais recém-contratados, a saber, advogados e gestor administrativo-financeiro, bem como a escolha de ações e oportunidades ligadas a otimização da aplicação do fluxo de caixa, destinando-o estritamente àquelas operações do atual ciclo de atividades que se enquadram no gabarito técnico e situação financeira de **DURAFACE** e **DURAPARTS** e que geram exclusivamente resultados positivos e imediatos;
- d) análise das atividades que renderam o enxugamento do capital de giro, com aplicação de análise combinatória das atividades escolhidas, como a forma de compra, volume, redução de estoques que não são mais essenciais e logística ideal para suprir o faturamento com o mínimo de absorção de capital de giro na compra de materiais, visando a maximização do uso do atual capital de giro;
- e) reorganização dos recursos humanos das empresas, com adequação do quadro de funcionários ao atual nível de atividades de **DURAFACE** e **DURAPARTS**, assegurando aos colaboradores afastados prioridade na recontração, na medida em que houver ampliação das atividades;
- f) minoração dos efeitos da sazonalidade, fazendo com que os custos nos períodos de baixa das vendas sejam suportáveis pelo caixa de ambas as empresas;
- g) aprimoramento do sistema de gestão, melhorando a qualidade e quantidade de informações do controle do estoque, viabilizando a tomada de decisões acertadas e rápidas.

Em suma, estas são as medidas administrativas que já se iniciaram, para a recuperação e a viabilidade econômica de **DURAFACE** e **DURAPARTS**.

#### **IV – DA SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ DE DURAFACE E DURAPARTS:**

**DURAFACE** e **DURAPARTS** possuem capacidade de recuperação.

O laudo de avaliação anexo, que cumpre o artigo 53, inciso III da Lei n.º 11.101/2005, a demonstrar a atual situação patrimonial das empresas.

#### **V – DO PAGAMENTO DOS CREDORES:**

A presente Recuperação Judicial possui as 04 (quatro) classes de credores inscritas no artigo 41 da Lei n.º 11.101/2005, quais sejam, os credores **TRABALHISTAS**, os credores com **GARANTIA REAL**, os credores **QUIROGRAFÁRIOS** e os credores enquadrados como **MICROEMPRESAS** ou **EMPRESAS DE PEQUENO PORTE**, tudo em conformidade com a descrição discriminada por cada classe e por empresa recuperanda, de acordo com o Quadro Geral de Credores abaixo, extraído do 1º Edital de Convocação de Credores, publicado no Diário de Justiça do Estado de São Paulo em 22 de maio de 2019, constante às fls. 746/750 dos autos da Ação de Recuperação Judicial:

<b>CONSOLIDADO INDIVIDUALIZADO</b>		
	DURAPARTS	DURAFACE
<b>TABELA I – TRABALHISTA</b>	R\$ 182.136,60	R\$ 1.146.907,98
<b>TABELA II - GARANTIA REAL</b>	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>TABELA III – QUIROGRAFÁRIOS</b>	R\$ 1.344.052,05	R\$ 6.008.327,34
<b>TABELA IV - EPP MICRO EMPRESA</b>	R\$ 479.344,75	R\$ 254.304,93
<b>Consolidado GRUPO DURAFACE</b>		
<b>TABELA I – TRABALHISTA</b>	R\$	1.329.044,58
<b>TABELA II - GARANTIA REAL</b>	R\$	0,00
<b>TABELA III – QUIROGRAFÁRIOS</b>	R\$	7.352.379,39
<b>TABELA IV - EPP MICRO EMPRESA</b>	R\$	733.649,68
<b>TOTAL</b>	<b>R\$</b>	<b>9.415.073,65</b>

A nova tabela de créditos consolidados acima leva em consideração a publicação da relação de credores do artigo 7º, §2º da Lei n.º 11.101/2005

pelo Administrador Judicial, publicada às fls. 1832/1838 dos autos da Recuperação Judicial, Processo n.º 1001038-52.2019.8.26.0038, em trâmite perante o Juízo da 3ª Vara Cível da Comarca de Araras – Estado de São Paulo, sendo que a diferença entre o montante de R\$ 9.451.073,65 (nove milhões, quatrocentos e cinquenta e um mil, setenta e três reais e sessenta e cinco centavos) e o montante anteriormente apresentado em 25 e junho de 2019, de R\$ 17.569.764,80 (dezessete milhões, quinhentos e sessenta e nove mil, setecentos e sessenta e quatro reais e oitenta centavos), diz respeito basicamente, dentre outros, à exclusão, pelo Administrador Judicial, dos seguintes créditos do Quadro Geral de Credores:

- a) exclusão do crédito com garantia real do BANCO INDUSTRIAL DO BRASIL S/A contra **DURAPARTS**, no valor de R\$ 1.890.000,00 (um milhão, oitocentos e noventa mil reais), considerado extraconcursal, conforme o artigo 49, §3º da Lei n.º 11.101/2005, do total de R\$ 2.295.000,00 (dois milhões, duzentos e noventa e cinco mil reais), reclassificando-se os R\$ 405.500,00 (quatrocentos e cinco mil e quinhentos reais) restantes para a classe de credores quirografários;
- b) exclusão do crédito com garantia real do ITAÚ UNIBANCO S/A contra **DURAFACE**, no valor de R\$ 1.859.667,13 (um milhão, oitocentos e cinquenta e nove mil, seiscentos e sessenta e sete reais e treze centavos), considerado extraconcursal, conforme o artigo 49, §3º da Lei n.º 11.101/2005;
- c) exclusão do crédito quirografário de R\$ 3.295.500,00 (três milhões duzentos e noventa e cinco mil e quinhentos reais), de titularidade de TCA PARTICIPAÇÕES LIMITED contra **DURAFACE**.

Mencionados créditos ainda não estão excluídos de forma definitiva do Quadro Geral de Credores, sendo que os respectivos credores ofereceram Impugnações de Crédito ainda não julgadas e poderão votar o Plano de Recuperação Judicial, caso obtenham decisão judicial cautelar para tanto. Especialmente no tocante ao crédito de R\$ 3.295.500,00 (três milhões duzentos e noventa e cinco mil e quinhentos reais),

de titularidade de TCA PARTICIPAÇÕES LIMITED, seu titular obteve decisão judicial cautelar e terá direito a voto em Assembleia Geral de Credores.

As classes de credores acima descritas terão seus referidos créditos quitados por **DURAFACE** e **DURAPARTS** da seguinte forma:

### **5.1 Créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidente de trabalho (artigo 41, inciso I, da Lei n.º 11.101/2005):**

Inexistem créditos de natureza salarial não adimplidos, referentes aos 03 (três) meses anteriores ao protocolo do pedido de Recuperação Judicial, contudo, caso a Justiça especializada venha a deferir tais verbas, com ressalvas em certidão de habilitação, estas serão pagas no prazo máximo de 30 (trinta) dias, contados da intimação da habilitação, haja vista o prazo previsto no artigo 54, *parágrafo único*, da Lei n.º 11.101/2005.

Para o pagamento das demais verbas trabalhistas que não sejam aquelas previstas no artigo 54, *parágrafo único*, da Lei n.º 11.101/2005, tendo em vista que a aludida *lex* não prevê o "*dies a quo*" para a contagem do aludido prazo de um ano, e, enquanto muitos doutrinadores entendem que este conta-se da aprovação do Plano pela Assembleia Geral de credores, outros ilustres doutrinadores, acreditam que a contagem do aludido prazo inicia-se do protocolo do pedido, não havendo, portanto, um entendimento uníssono sobre a questão.

Assim, **DURAFACE** e **DURAPARTS** pagarão todos os créditos de natureza trabalhista, em 12 (doze) parcelas mensais e sucessivas, sem qualquer deságio ou sujeição a prazo de carência, corrigidos de acordo com a Tabela de Correções do Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região e mediante a aplicação de juros de 1% (um por cento) ao ano, contados a partir da data em que proferida a decisão de homologação deste Plano pelo Douto Juízo.

Todos os valores devidos aos trabalhadores serão corrigidos de acordo com a tabela do TRT da 15ª Região, a partir da habilitação na Recuperação Judicial.

Tendo em vista que existem processos trabalhistas em trâmite, em que se discutem verbas controversas e alheias ao *parágrafo único* do artigo 54 da Lei n.º 11.101/2005, tomando-se por base o princípio legal, evitando-se privilegiar credores da

mesma classe, **DURAFACE** e **DURAPARTS** pagarão as aludidas verbas, caso deferidas pela Justiça do Trabalho, nas mesmas condições anteriores, a partir da publicação da decisão que homologa o presente Plano de Recuperação Judicial, desde que devidamente habilitado o crédito através de certidão emitida pela Justiça especializada, salvo acordo mais vantajoso à empresa livremente pactuado pelo credor.

As medidas de pagamento para os credores trabalhistas acima previstas, não são apenas adequadas à literalidade da lei, mas, especialmente, aos princípios norteadores da Lei n.º 11.101/2005, motivo pelo qual **DURAFACE** e **DURAPARTS** assume os compromissos acima como sérios e incondicionais, respeitando, assim, a essência da Lei n.º 11.101/05.

## **5.2 Créditos com Garantia Real (artigo 41, inciso II da Lei n.º 11.101/2005):**

Primeiramente, frise-se que, por força do disposto no artigo 49, §3º da Lei n.º 11.101/2005, os credores titulares de **GARANTIA REAL**, quais seja, aqueles inseridos no artigo 41, inciso II, do mesmo diploma, não se submetem aos efeitos da Recuperação Judicial. Leiamos:

*"Art. 49. Estão sujeitos à recuperação judicial todos os créditos existentes na data do pedido, ainda que não vencidos.*

*(...)*

*§ 3º Tratando-se de credor titular da posição de proprietário fiduciário de bens móveis ou imóveis, de arrendador mercantil, de proprietário ou promitente vendedor de imóvel cujos respectivos contratos contenham cláusula de irrevogabilidade ou irretratabilidade, inclusive em incorporações imobiliárias, ou de proprietário em contrato de venda com reserva de domínio, seu crédito não se submeterá aos efeitos da recuperação judicial e prevalecerão os direitos de propriedade sobre a coisa e as condições contratuais, observada a legislação respectiva, não se permitindo, contudo, durante o prazo de suspensão a que se refere o § 4º do art. 6º desta Lei, a venda ou a retirada do estabelecimento do devedor dos bens de capital essenciais a sua atividade empresarial."*

Todavia, a despeito da previsão legal de não submissão dos créditos com garantia real aos efeitos da Recuperação Judicial, nada obsta à adesão de tal classe de credores ao Plano de Recuperação Judicial, conquanto tencionem receber seus respectivos créditos de tal forma, abstendo-se de perquiri-los por meio da conversão da propriedade resolúvel em propriedade definitiva sobre os bens que lhe foram dados em garantia fiduciária.

Desta feita, caso tenham interesse em aderir ao Plano de Recuperação Judicial, para fins de recebimento dos pagamentos referentes aos seus créditos, os credores titulares de **GARANTIA REAL** deverão, de forma cumulativa, cumprir os seguintes requisitos:

- a) manifestarem formalmente a intenção de adesão ao Plano de Recuperação Judicial, por meio de carta a ser endereçada às Recuperandas, com antecedência de 30 (trinta) dias em relação à data de realização da Assembleia Geral de Credores;
- b) firmarem compromisso de não promoverem qualquer tipo de execução, seja na esfera judicial, seja na esfera extrajudicial, sobre os bens que lhes foram alienados fiduciariamente em garantia de seus créditos, mantendo-os em condição suspensiva até o término de todos os pagamentos previstos na forma do item 5.3 subsequente e, caso já exista um procedimento em trâmite para fins de impor qualquer tipo de constrição ou mesmo a promover a transferência definitiva de tais bens ao credor ou mesmo a sua venda por iniciativa do particular, seja na esfera judicial ou extrajudicial, comprometem-se a requerer o sobrestamento de tal procedimento, igualmente até a conclusão dos pagamentos, na forma como prevista no item 5.3 subsequente;
- c) firmarem compromisso de, após o término dos pagamentos previstos no item 5.3 subsequente, adotarem todas as providências necessárias, seja em juízo ou fora dele, além de absterem-se da prática de qualquer ato contrário ou impeditivo à retirada dos ônus referentes à alienação fiduciária em garantia que recaem sobre os bens da garantia, seja na matrícula dos bens imóveis ou qualquer outra restrição, a fim de que o domínio sobre tais retorne a **DURAFACE e DURAPARTS**;

- d) firmarem compromisso de abstenção quanto à prática de todo e qualquer ato tendente a promover qualquer tipo de cobrança, seja em juízo ou fora dele, contra os terceiros devedores solidários dos créditos de sua titularidade, sejam eles avalistas, fiadores ou coobrigados, a que título for, de modo que, caso, na data de manifestação de interesse na adesão ao Plano de Recuperação Judicial, já exista ação judicial promovida ou procedimento extrajudicial em trâmite contra os avalistas, fiadores ou coobrigados pelo crédito, comprometem-se a requerer o sobrestamento do feito até a conclusão dos pagamentos tal como previstos no item 5.3 subsequente.

Todavia, caso optem os credores titulares de **GARANTIA REAL** por não aderirem ao Plano de Recuperação Judicial, em observância das condições acima elencadas, bem como em observância da não submissão aos efeitos da Recuperação Judicial que lhes confere o artigo 49, §3º da Lei n.º 11.101/2005, **DURAFACE** e **DURAPARTS** não se opõem a que a quitação de tais créditos ocorra por meio da consolidação da propriedade resolúvel sobre os bens objeto da garantia em propriedade definitiva em favor de tal classe de credores, nos termos do artigo 26 da Lei n.º 9.514/1997.

Na hipótese acima aventada, a única condição a ser cumprida por tal classe de credores, para que **DURAFACE** e **DURAPARTS** concordem com a consolidação da propriedade resolúvel em propriedade definitiva, será a firmação de compromisso de abstenção quanto à prática de todo e qualquer ato tendente a promover qualquer tipo de cobrança, seja em juízo ou fora dele, contra **DURAFACE** e **DURAPARTS** ou mesmo contra os terceiros devedores solidários dos créditos de sua titularidade, sejam eles avalistas, fiadores ou coobrigados, a que título for, até a conclusão do procedimento de consolidação da propriedade em favor dos mesmos ou, caso já exista ação judicial promovida ou procedimento extrajudicial em trâmite contra os avalistas, fiadores ou coobrigados pelo crédito, requeiram o sobrestamento do feito até a conclusão do procedimento de consolidação da propriedade resolúvel em propriedade definitiva.

**5.3 Créditos com Garantia Real e Créditos Quirografários (artigo 41, incisos II e III, da Lei n.º 11.101/2005):**

Expõe-se que a forma de pagamento para os credores com **GARANTIA REAL**, que optem por aderir ao Plano de Recuperação Judicial, nas condições e termos no item 5.2 antecedente, bem como os **QUIROGRAFÁRIOS**, será semelhante, motivo pelo qual, tratar-se-á do pagamento destes credores em uma única cláusula.

Para a obtenção da forma correta e possível de pagamento aos credores, foi elaborado um detalhado e conservador fluxo de caixa, já prevendo os resultados financeiros decorrentes das ações do Plano de Recuperação Judicial, as estimativas de resultados futuros, tudo feito dentro do exíguo prazo de tempo havido até o momento, foram considerados juntamente com a utilização dos fluxos de 2019, projetando-os.

Em tais projeções, foram incluídas todas as economias possíveis decorrentes das ações já tomadas, a redução do faturamento via criteriosa seleção das operações rentáveis, bem como considerou-se um crescimento mínimo, totalmente possível em face das medidas tomadas, do conhecimento do mercado, das possibilidades da atual estrutura e ainda da forte crise econômica que o País atravessa.

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

Assim, os credores inseridos nos incisos II e III do artigo 41 da Lei n.º 11.101/2005, quais sejam, os credores com **GARANTIA REAL** e **QUIROGRAFÁRIOS**, serão pagos da seguinte forma:

- a) haverá carência de 06 (seis) meses para início dos pagamentos, a contar da data em que publicada no Diário de Justiça do Estado de São Paulo a decisão de homologação deste Plano pelo Douto Juízo;
- b) aplicação de um deságio no importe de 70% (setenta por cento) sobre os respectivos valores totais dos créditos;

- c) pagamento em 164 (cento e sessenta e quatro) parcelas mensais, consecutivas e reajustadas, mediante a incidência da Taxa Referencial (TR) do Banco Central do Brasil (BACEN), mais juros de 1% (um por cento) ao ano, fixos desde a data de ajuizamento da Recuperação Judicial até a data dos efetivos pagamentos, limitados ao total de 5% (cinco por cento), já abrangidos juros e correção monetária, sendo o vencimento da primeira parcela em exatos 30 (trinta) dias subsequentes ao término do período de carência do qual trata o item "a" supra, bem como as demais no mesmo dia dos meses imediatamente subsequentes.

Estima-se que transcorrerá um prazo de 14 (quatorze) anos para o integral pagamento dos credores titulares de **GARANTIA REAL** e **QUIROGRAFÁRIOS**.

#### **5.4 Credor Parceiro – GERDAU S/A (CNPJ/MF n.º 33.611.500/0001-19):**

**DURAFACE** e **DURAPARTS** se valerão do auxílio de seu credor **PARCEIRO** para sua reestruturação, mediante desmobilização de ativos, fornecimento de créditos, produtos ou serviços, a fim de fomentar e potencializar a recuperação da empresa, colaborando para a viabilização seu soerguimento.

De se destacar que o artigo 67 da Lei n.º 11.101/2005 revela o espírito norteador do legislador, no sentido de possibilitar o recebimento privilegiado dos créditos pertencentes a fornecedores de bens ou serviços que continuem a provê-los ao longo da Recuperação Judicial, na medida em que tal credor assuma riscos que nem todos estão dispostos a assumir, razão pela qual se busca conceder incentivos ao credor que, de boa-fé, continuar negociando com **DURAFACE** e **DURAPARTS**.

A partir dessas premissas, fica instituída no Plano de Recuperação Judicial a figura do **CREDOR PARCEIRO**, que será a **GERDAU S/A**, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 33.611.500/0001-19, titular der crédito **QUIROGRAFÁRIO**, nos termos do artigo 41, inciso III, da Lei n.º 11.101/2005, observadas as seguintes premissas:

- a) manifestar-se de forma favorável ao Plano de Recuperação Judicial ora apresentado;

- b) realizar oferta, por escrito, a **DURAFACE** e **DURAPARTS**, consistente em declaração de prosseguir com o fornecimento de matéria prima fundamental à produção de ambas as empresas, matéria prima em relação a qual GERDAU S/A figura como líder absoluta do mercado, A efetiva transação quanto ao fornecimento de matéria prima ocorrerá pela livre negociação, levando em consideração a necessidade da Recuperanda, a disponibilidade do Credor Parceiro e as condições do mercado.

O credor **PARCEIRO** terá seu crédito pago por **DURAFACE** e **DURAPARTS** da seguinte forma:

- a) **SEM CARÊNCIA:** 06 (seis) parcelas fixas, iguais e consecutivas, no valor de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) cada uma, sem qualquer reajuste ou deságio, vencendo-se a primeira parcela nos 30 (trinta) dias seguintes à data em que publicada no Diário de Justiça do Estado de São Paulo a decisão de homologação deste Plano pelo Douto Juízo, bem como vencendo-se as demais parcelas sempre nos 30 (trinta) dias imediatamente subsequentes ao pagamento da parcela anterior;
- b) saldo devedor remanescente em 18 (dezoito) parcelas mensais, consecutivas, sem qualquer deságio e reajustadas mediante a incidência da TLP (Taxa de Longo Prazo), mais juros de 2% (dois por cento) ao ano, fixos desde a data de ajuizamento da Recuperação Judicial até a data dos efetivos pagamentos, limitados a um total de 5% (cinco por cento), já abrangendo os juros e a correção monetária, observando-se o seguinte fluxo:
- (i) 1º ano – 30% (trinta por cento) da dívida declarada, em 09 (nove) parcelas mensais e consecutivas, sendo o vencimento da primeira parcela em exatos 30 (trinta) dias subsequentes ao pagamento da última das 06 (seis) parcelas

das quais trata o item "a" supra, bem como vencendo-se as demais no mesmo dia dos meses imediatamente subsequentes;

- (ii) 2º ano – 70% (setenta por cento) da dívida declarada, em 09 (nove) parcelas mensais e consecutivas, sendo o vencimento da primeira parcela em exatos 30 (trinta) dias subsequentes ao pagamento da derradeira parcela do item anterior "i" e as demais no mesmo dia dos meses imediatamente subsequentes.

O credor **PARCEIRO** poderá usufruir deste incentivo enquanto não quitadas todas as obrigações sujeitas à Recuperação Judicial.

#### **5.5 Créditos enquadrados como Microempresa ou Empresa de Pequeno Porte (artigo 41, inciso IV, da Lei n.º 11.101/2005):**

Os credores enquadrados como **MICROEMPRESA** ou **EMPRESA DE PEQUENO PORTE**, inseridos no artigo 41, inciso IV, da Lei n.º 11.101/2005, terão seus créditos pagos por **DURAFACE** e **DURAPARTS** da seguinte forma:

- a) à vista, em parcela única, sem qualquer reajuste ou deságio, de créditos no valor de até R\$ 200,00 (duzentos reais), a ocorrer no prazo de 30 (trinta) dias, a contar da data em que publicada no Diário de Justiça do Estado de São Paulo a decisão de homologação deste Plano pelo Douto Juízo;
- b) haverá carência de 06 (seis) meses para início dos pagamentos do saldo devedor remanescente, a contar da data em que publicada no Diário de Justiça do Estado de São Paulo a decisão de homologação deste Plano pelo Douto Juízo;
- c) a aplicação de um deságio no importe de 70% (setenta por cento) sobre os respectivos valores totais dos créditos que

compõem o saldo devedor remanescente, não enquadrados no valor mínimo descrito;

- d) saldo devedor remanescente em 164 (cento e sessenta e quatro) parcelas mensais, consecutivas e reajustadas, mediante a incidência da Taxa Referencial (TR) do Banco Central do Brasil (BACEN), mais juros de 1% (um por cento) ao ano, fixos desde a data de ajuizamento da Recuperação Judicial até a data dos efetivos pagamentos, limitados a um total de 5% (cinco por cento), já abrangendo os juros e a correção monetária, sendo o vencimento da primeira parcela em exatos 30 (trinta) dias subsequentes ao término do período de carência do qual trata o item "b" supra, bem como as demais no mesmo dia dos meses imediatamente subsequentes;
- e) observar-se-á o valor de R\$ 200,00 (duzentos reais) a título de parcela mínima para o pagamento de cada um dos credores, nos termos do item "d" anterior.

## 5.6 Credores Fiscais:

Os créditos de titularidade da Fazenda Nacional contra **DURAFACE** e **DURAPARTS** serão inseridos no parcelamento tributário de que trata o artigo 10-A da Lei n.º 10.522/2002, ou seja, mediante 84 (oitenta e quatro) parcelas mensais e consecutivas, calculadas observando-se os seguintes percentuais mínimos, aplicados sobre o valor da dívida consolidada.

## 5.7 Leilão Reverso:

**DURAFACE** e **DURAPARTS** poderão realizar leilão reverso para as classes de credores inscritas nos incisos II, III e IV do artigo 41 da Lei n.º 11.101/2005, com o fito de antecipar o pagamento do Plano de Recuperação, hipótese em que as empresas informarão com antecedência mínima o montante disponível para o leilão, o deságio mínimo oferecido para os credores que desejarem antecipar seus recebíveis dentro do Plano de Recuperação e as condições de pagamento.

O leilão será uma faculdade das empresas, a depender de suas situações econômico-patrimoniais, de modo que será aberto a todos os credores das classes acima descritas, facultado a estes o desejo de ofertar seus créditos no leilão ou não, almejando antecipar o recebimento.

## **VI – DAS DISPOSIÇÕES GERAIS QUANTO AO PAGAMENTO DOS CREDORES:**

### **6.1 Novação**

Todos os créditos são novados por este Plano de Recuperação Judicial, nos termos do artigo 59 da Lei n.º 11.101/2005, e serão pagos na forma por ele estabelecida, não podendo os credores sujeitos ao processo recuperacional prosseguir com as execuções de eventuais garantias originárias, sejam elas a que título for, enquanto estiver em dia os pagamentos estabelecidos neste Plano. Com a ocorrência da referida novação, todos os *covenants*, índices financeiros, encargos, juros hipóteses de vencimento antecipado e multas que sejam incompatíveis com as condições deste Plano deixarão de ser aplicáveis.

### **6.2 Anuência dos Credores:**

Os credores possuem plena ciência de que os valores, prazos, termos e/ou condições de satisfação de seus créditos são alterados por este Plano de Recuperação Judicial. Os credores, no exercício de sua autonomia de vontade, declaram que concordam expressamente com as referidas alterações, nos termos previstos neste Plano, abrindo mão do recebimento de quaisquer valores adicionais de **DURAFACE** e **DURAPARTS** ainda que previstos nos instrumentos e/ou decisões judiciais que deram origem aos seus respectivos créditos.

### **6.3 Melhor interesse dos Credores:**

Os credores estão convencidos que este Plano de Recuperação Judicial reflete condições econômicas e financeiras que lhes são favoráveis, tendo em vista que **(i)** o pagamento integral de alguns créditos, nas condições originalmente contratadas levaria necessariamente à insuficiência de valores para pagamento dos demais créditos e **(ii)** a alteração dos valores, prazos, termos e/ou condições de satisfação dos créditos, nos

termos do Plano, é a única forma possível de permitir que todos os credores recebam seus créditos.

#### **6.4 Distribuições:**

As distribuições aos credores serão feitas exclusivamente nos valores, prazos, forma e demais condições previstas no Plano de Recuperação Judicial para cada Classe de Credores.

#### **6.5 Pagamento Máximo:**

Os credores não receberão, em hipótese alguma, quaisquer valores nos termos deste Plano em desacordo com o quanto estabelecido para pagamento de seus respectivos créditos.

#### **6.6 Forma de Pagamento:**

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). O comprovante de depósito do valor em benefício do Credor servirá de prova da realização do pagamento.

#### **6.7 Informação das Contas Bancárias:**

**DURAFACE** e **DURAPARTS** notificarão seus credores, com antecedência de 30 (trinta) dias da data do primeiro pagamento, para que esses informem, por meio de comunicação por escrito endereçada às empresas recuperandas, suas respectivas contas bancárias para a finalidade da realização de pagamentos. Os pagamentos que não forem realizados em razão dos credores não terem informado suas contas bancárias, não serão considerados como descumprimento do Plano. Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão dos credores não terem informado tempestivamente suas contas bancárias.

#### **6.8 Início dos Pagamentos:**

O termo inicial para pagamento dos credores e início da contagem do Período de Carência será a data da publicação da decisão que homologar o Plano, salvo previsão diversa constante neste.

#### **6.9 Data do Pagamento:**

Os pagamentos deverão ser realizados dentro do mês de seus respectivos vencimentos, sempre ao dia 20 (vinte) de cada mês, bem como será criado por **DURAFACE** e **DURAPARTS** e-mail para envio dos dados bancários.

#### **6.10 Valores:**

Os valores considerados para o pagamento dos créditos são os constantes da Lista de Credores e de suas modificações subsequentes em decorrência das decisões judiciais proferidas em impugnações de crédito. Sobre esses valores não incidirão juros e nem correção monetária, ainda que previstos nos contratos que deram origem a tais créditos, salvo previsão em contrário no Plano de Recuperação Judicial.

#### **6.11 Créditos Ilíquidos:**

Todos os créditos que sejam decorrentes de obrigações oriundas de contratos celebrados anteriormente à data de ajuizamento do Pedido de Recuperação Judicial, ou de atos praticados ou fatos ocorridos antes de tal data, ainda que não vencidos ou que sejam objeto de litígio, são abrangidos pelas cláusulas e condições deste Plano de Recuperação Judicial, nos termos do artigo 49 da Lei n.º 11.101/2005.

#### **6.12 Contingências:**

Na hipótese de haver eventuais contingências que possam levar à responsabilização de **DURAFACE** e **DURAPARTS**, decorrentes de contratos sujeitos à Recuperação Judicial celebrados em momento anterior à data de ajuizamento do Pedido de Recuperação Judicial, ou de atos praticados ou fatos ocorridos antes de tal data, tais obrigações, ainda que não materializadas até a data de homologação do Plano, serão abrangidas pelas cláusulas e condições deste Plano, nos termos do artigo 49 da Lei n.º 11.101/2005.

#### **6.13 Alocação dos Valores:**

As projeções de pagamento aqui previstas foram baseadas no valor dos créditos constantes da Lista de Credores e na capacidade de geração de caixa da empresa. Dessa forma, qualquer diferença entre a Lista de Credores e o quadro-geral de credores finalmente homologado, inclusive por meio da alteração, inclusão ou reclassificação de créditos, não poderá alterar o fluxo de pagamentos previsto neste Plano e nem o valor total a ser distribuído entre os credores. Não haverá, em nenhuma hipótese, majoração do fluxo de pagamentos e nem do valor total a ser distribuído entre os credores, aplicando-se as normas previstas nas cláusulas seguintes.

#### **6.14 Novos Créditos:**

Na hipótese de serem reconhecidos, por decisão judicial, créditos que não constam da Lista de Credores, tais créditos novos serão pagos na forma prevista neste Plano de Recuperação Judicial, de acordo com as disposições aplicáveis para a classe em que tais créditos foram classificados. Será, porém, alterado o percentual de pagamento dos credores da mesma classe, de modo a comportar o pagamento do valor dos créditos novos. Em qualquer hipótese, o valor total dos recursos destinados ao pagamento da classe de credores não será alterado em razão da inclusão de um crédito. O valor do crédito reconhecido será considerado somente a partir da data em que a decisão judicial determinando sua inclusão passar a produzir efeitos. O credor cujo crédito tiver sido reconhecido não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas anteriormente a esse reconhecimento.

#### **6.15 Créditos Majorados:**

Na hipótese de acréscimo ao valor dos créditos constantes da Lista de Credores, os créditos continuarão a ser pagos na forma prevista neste Plano, alterando-se, porém, o percentual de pagamento dos credores da mesma classe para comportar o pagamento do valor do crédito majorado. Em qualquer hipótese, valor total dos recursos destinados ao pagamento da classe de credores não será alterado em razão da majoração do valor do crédito. O credor cujo crédito tiver sido majorado não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas anteriormente a essa majoração.

#### **6.16 Créditos Reclassificados:**

Na hipótese de reclassificação dos créditos constantes da Lista de Credores, os créditos serão pagos de acordo com as normas, previstas neste Plano, para pagamento da classe de credores em que tais créditos forem enquadrados. O crédito reclassificado passará a ser considerado como tal a partir da data em que a decisão judicial reconhecendo a reclassificação passar a produzir efeitos. O credor titular do crédito reclassificado não fará jus a eventuais diferenças de pagamento relativas a distribuições que tiverem sido efetuadas em data anterior à sua reclassificação.

### **6.17 Créditos em Moeda Estrangeira:**

Os credores em moeda estrangeira poderão optar pela conversão dos seus créditos para a moeda corrente nacional ou pela manutenção dos seus créditos em moeda estrangeira. Aqueles credores que optarem por manter os seus créditos em moeda estrangeira, para o fim de determinação da taxa de câmbio aplicável, terão seus créditos convertidos para a moeda corrente nacional de acordo com o PTAX 800, opção "Venda", divulgado pelo Banco Central do Brasil na véspera do dia do pagamento.

### **6.18 Quitação:**

Os pagamentos e distribuições realizadas na forma estabelecida neste Plano acarretarão a quitação plena, irrevogável e irreatável, de todos os créditos de qualquer tipo e natureza contra as empresas **DURAFACE** e **DURAPARTS**, inclusive juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações. Com a ocorrência da quitação, os credores serão considerados como tendo quitado, liberado e/ou renunciado a todos os créditos, e não mais poderão reclamá-los, contra **DURAFACE** e **DURAPARTS**, os controladores, suas controladas, subsidiárias, afiliadas e coligadas e outras sociedades pertencentes ao mesmo grupo societário e econômico, e seus diretores, conselheiros, acionistas, sócios, agentes, funcionários, representantes, sucessores e cessionários, ressalvadas eventuais garantias por eles prestadas e com exceção daqueles que compareceram como coobrigados, conforme § 1º do artigo 49 da Lei n.º 11.101/2005.

## **VII – DOS EFEITOS DO PLANO:**

### **7.1 Vinculação do Plano:**

As disposições do Plano vinculam a **DURAFACE** e **DURAPARTS** e seus credores, e os seus respectivos cessionários e sucessores, a partir da data de homologação do Plano de Recuperação Judicial.

## **7.2 Modificação do Plano na Assembleia Geral de Credores:**

Aditamentos, alterações ou modificações ao Plano podem ser propostas a qualquer tempo após a data de homologação do Plano de Recuperação Judicial, vinculando a **DURAFACE** e **DURAPARTS** e todos os credores, desde que tais aditamentos, alterações ou modificações sejam aprovado pela **DURAFACE** e **DURAPARTS** e sejam submetidos à votação na Assembleia de Credores, e que seja atingido o quórum requerido pelo artigos 45 e 58, *caput* ou §1º, da Lei n.º 11.101/2005.

## **VIII – DISPOSIÇÕES GERAIS:**

### **8.1 Contratos Existentes:**

Na hipótese de conflito entre as disposições deste Plano e as obrigações de **DURAFACE** e **DURAPARTS** previstas nos contratos celebrados com qualquer credor anteriormente à data de ajuizamento do Pedido de Recuperação Judicial, o Plano prevalecerá.

### **8.2 Divisibilidade das Previsões do Plano:**

Na hipótese de qualquer termo ou disposição do Plano ser considerada inválida, nula ou ineficaz pelo Juízo da Recuperação, o restante dos termos e disposições do Plano devem permanecer válidos e eficazes, desde que as premissas que o embasaram sejam mantidas.

### **8.3 Encerramento da Recuperação Judicial:**

O processo de Recuperação Judicial será encerrado a qualquer tempo após a data de homologação do Plano de Recuperação Judicial, a requerimento de **DURAFACE** e **DURAPARTS**, desde que todas as obrigações do Plano que se vencerem até

2 (dois) anos após a data de homologação do Plano sejam cumpridas, conforme previsto no artigo 61 da Lei n.º 11.101/2005.

#### **8.4 Cessão de Créditos:**

Os credores poderão ceder seus créditos a outros credores ou a terceiros, e a respectiva cessão produzirá efeitos a partir da notificação de **DURAFACE** e **DURAPARTS**, nos termos do Código Civil, e na forma estabelecida neste Plano.

#### **8.5 Sub-rogações:**

Créditos relativos ao direito de regresso contra **DURAFACE** e **DURAPARTS**, e que sejam decorrentes do pagamento, a qualquer tempo, por terceiros, de créditos e/ou obrigações de qualquer natureza existentes, na data de ajuizamento do Pedido de Recuperação Judicial, contra a **DURAFACE** e **DURAPARTS**, serão pagos nos termos estabelecidos neste Plano para os referidos credores, desde que obtido o provimento judicial nos termos do § 6º do artigo 10 da Lei n.º 11.101/2005.

#### **8.6 Lei Aplicável:**

Os direitos, deveres e obrigações decorrentes deste Plano deverão ser regidos, interpretados e executados de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil.

#### **8.7 Eleição de Foro:**

Todas as controvérsias ou disputas que surgirem ou estiverem relacionadas a este Plano serão resolvidas **(i)** pelo Juízo da Recuperação, até o encerramento do processo de Recuperação Judicial; e **(ii)** pelos juízos competentes, no Brasil ou no exterior, conforme estabelecido nos contratos originais firmados entre **DURAFACE** e **DURAPARTS** e os respectivos Credores, após o encerramento do processo de Recuperação Judicial.

O Plano é firmado pelos representantes legais devidamente constituídos de **DURAFACE** e **DURAPARTS**.

#### **IX – CONCLUSÃO:**

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

O presente cumpre a finalidade da lei de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de pagamentos, bem ainda, com laudo avaliatório rigorosamente formulado.

Saliente-se ainda que o Plano de Recuperação Judicial ora apresentado demonstra a viabilidade econômica de **DURAFACE** e **DURAPARTS** através de diferentes projeções financeiras (DRE), que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira de **DURAFACE** e **DURAPARTS** são medidas que trarão benefícios a sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao país, somado ao fato de que as medidas financeiras, de *marketing* e de reestruturação interna, em conjunto com o parcelamento de débitos são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, temos que, ao teor da Lei n.º 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais e de credores para a efetiva Recuperação Judicial de empresas, temos o presente Plano como a cabal solução para a continuidade de ambas as empresas.

**MÁRCIO VALFREDO BESSA**

**OAB/SP n.º 237.864**

**GRAZZIANO MANOEL FIGUEIREDO CEARÁ**

**OAB/SP n.º 241.338**