

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

699
AD



ALTM S/A TECNOLOGIA E SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO

- em Recuperação Judicial -

Plano de Recuperação Judicial elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei 11.101/2005 para apresentação nos autos do processo de nº 0221326-15.2009.8.19.0001, em trâmite na 1ª Vara Empresarial do Rio de Janeiro.

Rio de Janeiro, 08 de dezembro de 2009

700
to

ÍNDICE

1 - INTRODUÇÃO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO	03
2 - ALTM S/A TECNOLOGIA E SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO	04
2.1 – Dados Gerais	04
2.2 – Histórico	04
2.3 – Pedido de Recuperação Judicial	06
2.4 – Missão	07
2.5 – Análise SWOT	07
2.6 – Estratégias e Objetivos para a Reversão da Crise	09
2.7 – Mapa Estratégico	09
3 - SITUAÇÃO ECONÔMICA-FINANCEIRA	11
3.1 – Demonstrações Contábeis	11
3.2 – Análises	13
4 - VIABILIDADE ECONÔMICA	14
4.1 – Análises	15
4.2 – Premissas	15
4.3 – Proposta	18
5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS	21

B
A

1 - INTRODUÇÃO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO

Em 28 de agosto de 2009, a **ALTM S/A TECNOLOGIA E SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO** ingressou com pedido de Recuperação Judicial, sendo a publicação do deferimento do mesmo em 14 de outubro de 2009.

Resumidamente, este PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas da **ALTM S/A**, em comum acordo ao artigo 50 da Lei 11.101/2005. As condições nele descritas foram preparadas com as mais modernas técnicas de gestão empresarial e atendem plenamente às exigências da supramencionada Lei.

O presente PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL é formado por uma introdução com o histórico da empresa, seguido de um breve relato sobre os problemas enfrentados pela mesma e que resultaram neste pedido. Em seguida, é apresentada uma análise qualitativa da empresa.

Em uma análise quantitativa, o PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL apresenta laudo econômico-financeiro apoiado em informações junto aos principais gestores da empresa e nos documentos entregues em juízo, conforme art. 51 da Lei 11.101/2005.

A viabilidade econômica da **ALTM S/A**, do que se trata o art. 53 - inciso II da referida Lei, é apresentada na seqüência. Esta viabilidade consiste na compatibilidade entre a proposta de pagamento aos credores e a geração de recursos da empresa.

O laudo de avaliação dos ativos da empresa, item em anexo ao presente plano, foi elaborado pela empresa **OMNI Avaliações e Consultoria Técnica Ltda.**, CREA-RJ 94-2-01893-2, tendo como profissional responsável pela ART nº 05964 o sr. Afonso Celso de Oliveira Souza, CREA-RJ 42.541-D. Em 30 de novembro de 2009, o mesmo certificou as máquinas, equipamentos e veículos do acervo patrimonial da **ALTM S/A**, conforme Relatório de Vistoria também anexo (ART 109056).

9.26
702
★

2- ALTM S/A TECNOLOGIA E SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO

2.1 – Dados Gerais

- Razão Social: ALTM S/A TECNOLOGIA E SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO
- CNPJ: 03.104.568/0001-40
- Endereço: Rua Bérnago nº 320-Parte Triagem – Rio de Janeiro/RJ
- Capital Social: R\$ 25.300.360,00 (vinte e cinco milhões trezentos mil trezentos e sessenta reais)
- Composição Societária atual, do total de 13.764.333 ações (sem valor nominal)
 - ALTM Participações - 99,999%
 - Conselho/Diretoria - 0,001%

2.2 – Histórico

A **ALTM S/A** foi constituída em 19 de abril de 1999, joint-venture formada por Alstom Participações Ltda (51%) e Light Serviços de Eletricidade S/A (49%) com o objetivo de suprir as necessidades do mercado para serviços de manutenção e construção em redes de energia, equipamentos e instalações das Concessionárias do setor elétrico. Em 28 de fevereiro de 2003, com a mudança do Controle Acionário da **ALTM S/A**, a empresa passou a ofertar as suas atividades para as indústrias em geral e para as Concessionárias de energia além do Estado do Rio de Janeiro.

Com capacidade técnica diferenciada que rendeu resultados operacionais significativos aos seus clientes iniciais, a **ALTM S/A** desenvolveu uma ampla carteira de clientes para as principais atividades da empresa no segmento de energia, que consistem em:

- construção e manutenção de rede de distribuição aérea e subterrânea;
 - manutenção de rede de distribuição aérea energizada (Linha Viva);
 - engenharia consultiva para instalação de subestações e plantas industriais;
 - construção e manutenção de linhas de transmissão aérea e subterrânea;
- B. ✓
4

- 006
- 703
A
- construção e manutenção em subestações de energia;
 - revitalização de equipamentos para redes de distribuição e subestações de energia, em especial transformadores de média e alta potência.

Tal foi este crescimento, que a empresa praticamente triplicou seu tamanho em apenas 4 anos, saindo de um faturamento de R\$ 20.335.376,65 (vinte milhões, trezentos e trinta e cinco mil, trezentos e setenta e seis reais e sessenta e cinco centavos) registrado ao final de 2003, para R\$ 55.904.000,32 (cinquenta e cinco milhões, novecentos e quatro mil reais e trinta e dois centavos) no ano de 2007.

Além de diversificar a área geográfica de atuação e a relação de clientes, a empresa desenvolveu know-how também para o atendimento do setor de Telecomunicações, prestando serviços, diretamente ou em conjunto com empresas coligadas.

Para as grandes empresas de telefonia fixa e móvel do País, passou a executar atividades como a elaboração de projetos de redes externas, internas e estruturadas; manutenção de redes ópticas e metálicas; serviços de infra-estrutura e implantação de redes telefônicas; e instalação e manutenção de tecnologia 3G.

Entre os principais clientes para os quais a empresa prestou e/ou presta serviços estão *Light, Cemar, Supervia, Metrô Rio, Vale, Petrobrás, Aracruz, Gerdau, Coelba, Eletropaulo, Embratel, Telmex, Oi e Nokia-Siemens.*

No tocante ao aspecto social, a **ALTM S/A** conta atualmente com mais de 550 (quinhentos e cinquenta) empregados diretos, com diversos benefícios, incluindo Plano de Saúde, e intenso processo de capacitação, especialmente quanto a Segurança do Trabalho. No ano de 2009, até o início de outubro, foram realizados 400 treinamentos contabilizando apenas o grupo de empregados que permanece ativo nesta data, para a renovação ou nova certificação nas normas de segurança ou cursos específicos voltados para o desenvolvimento técnico dos seus profissionais.

A busca constante pela excelência nos resultados e o comprometimento com as metas e objetivos de seus clientes fez com que a **ALTM S/A** alcançasse posição de destaque em relação aos concorrentes, exercendo relevante atuação social e econômica para o bem comum, com merecido reconhecimento em seu meio empresarial.

2.3 – Pedido de Recuperação Judicial

Os problemas financeiros enfrentados pela **ALTM S/A** ocorreram porque a empresa, para sustentar suas altas taxas de crescimento, lastreou seu capital de giro e fez investimentos sempre por meio de linhas de crédito bancárias.

Após setembro de 2008, com advento da crise financeira internacional que restringiu abruptamente a liquidez no mercado, tais linhas de crédito sofreram imediata e imprevista redução, de forma que o fluxo de caixa de curto prazo foi totalmente comprometido.

Ao verificar o agravamento da situação financeira, a requerente, nos meses de outubro a dezembro de 2008, e ao longo de 2009, buscou entendimento junto a credores bancários e aos principais fornecedores, apresentando com bastante transparência o impacto da crise e suas conseqüências, sem, porém, que houvesse a devida flexibilidade para uma reestruturação.

Sem novas linhas de crédito, com crescente endividamento, com travas bancárias que consumiram substancialmente a receita de seus contratos, em menos de um ano a requerente se viu obrigada a reduzir a atuação em vários clientes de grande porte.

Ainda assim, diversas medidas foram tomadas visando a reestruturação operacional e financeira, com a adoção de ações gerenciais para alcançar novo patamar de geração de caixa e sanear o passivo da empresa. Porém alguns clientes, e deve-se destacar os casos de Embratel e Coelba, cortaram de forma unilateral os contratos e retiveram os pagamentos pelos serviços que foram realizados, agravando ainda mais o comprometimento do fluxo de caixa.

Dessa forma, tendo diminuído seu faturamento, a autora continuou perdendo liquidez em sua movimentação financeira, o que deu início a um ciclo vicioso, diante do qual somente a adoção de uma medida contundente como a Recuperação Judicial poderia possibilitar a recuperação de sua saúde financeira.

2.4 – Missão

“Garantir, com qualidade e agilidade, o suprimento de energia e de telecomunicações na operação de nossos clientes, com a construção e manutenção da rede de fornecimento e de seus equipamentos, contribuindo assim para o desenvolvimento da infra-estrutura dos municípios e o bem-estar dos seus moradores, para o contínuo desenvolvimento pessoal e profissional dos trabalhadores da empresa, e gerando adequada remuneração do capital aos acionistas”.

2.5 – Análise SWOT

A Análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) é uma conhecida ferramenta voltada para o entendimento dos cenários (ou de ambientes) muito utilizada como base para gestão e planejamento estratégico de uma empresa.

Procurando definir as estratégias para otimizar a eficácia organizacional, extraindo vantagens dos Pontos Fortes e reduzindo os riscos quanto aos Pontos Fracos, foram identificadas as seguintes variáveis relacionadas aos aspectos internos da organização:

Pontos Fortes:

- Reconhecida qualidade técnica dos serviços prestados
- Know-how único em atividades específicas de subterrâneo e transmissão
- Marca com grande exposição no Rio de Janeiro
- Política de remuneração e premiação aos empregados diferenciada
- Seriedade e transparência na relação com o cliente

Pontos Fracos:

- Imagem desgastada pela crise
- Capacidade financeira comprometida para mobilizações e investimentos
- Perda de eficiência dos controles operacionais
- Insegurança dos empregados em relação a solidez financeira da empresa

Handwritten initials and a checkmark.

906
706
A

No que se refere às Oportunidades e Ameaças pelas quais a **ALTM S/A** encontra-se passível, ressaltamos que estas variáveis estão relacionadas a aspectos externos, ou seja, variáveis que a empresa não pode controlar. Este levantamento procurou, bem como na análise anterior, otimizar a eficácia organizacional aproveitando as oportunidades e evitando as ameaças.

Oportunidades:

- Aquecimento da economia do Rio de Janeiro, especialmente no setor de infraestrutura, preparando a Cidade para eventos de grande porte, em especial:
 - Copa do Mundo 2014
 - Jogos Olímpicos 2016
- Crescimento do segmento metro-ferroviário;
- Investimentos crescentes no sistema elétrico nacional;
- Programas de melhoria e universalização de redes, tais como:
 - PAC – Programa de Aceleração do Crescimento
 - PLPT – Programa Luz para Todos
- Aumento da política de terceirização das empresas privadas;
- Cadeia de suprimentos para exploração de Petróleo na camada pré-sal, e grandes investimentos em novas indústrias de refino de petróleo;
- Expansão da Siderurgia.

Ameaças:

- Melhor posição financeira de concorrentes
 - Incertezas jurídicas em relação a certos serviços terceirizados
 - Política de crédito limitada para investimentos e mobilizações
 - Escassez de mão-de-obra qualificada no mercado
- B
✓

2.6 – Estratégias e Objetivos para a Reversão da Crise

A empresa tem como principais objetivos em seu segmento operacional:

- 1- Faturar R\$ 16 milhões em 2010 e crescer 5% ao ano até 2020;
- 2- Alcançar Resultado Líquido superior a 15% até 2012;
- 3- Reduzir concentração, dobrando anualmente o n° de clientes com contrato ativo.

Para tal, foram definidas estratégias e ações a serem tomadas em 3 (três) frentes:

A – Administrativas e Financeiras:

- Implantar de forma completa o Sistema de Gestão Integrado;
- Sistematizar os relatórios financeiros;
- Catalogar em mídia eletrônica os arquivos de RH;
- Aplicar consultoria jurídica preventiva;
- Implantar Programa de Trainee e continuar adequação do quadro de Pessoal;
- Desenvolver linhas de créditos estruturadas, para investimentos;
- Sistematizar processos para aquisição de materiais;
- Planejar manutenção preventiva da frota;
- Desenvolver ferramentas de análise e controle do consumo de combustível;
- Otimizar ocupação de imóveis e buscar consumo eficiente de energia e água.

B – Operacionais

- Reavaliar os procedimentos por Atividade;
- Modernizar controles operacionais;
- Adequar tamanho da frota e instalar GPS para monitoramento;
- Reforçar auditorias de campo;
- Intensificar Capacitação e Reciclagem em atividades específicas;
- Reforçar Campanhas nas áreas de Segurança, Saúde e Meio Ambiente;
- Padronizar identidade visual nas operações de Campo.

C - Comerciais

- Utilizar atual base técnica especializada para ofertar serviços sob demanda;
- Desenvolver serviços para o setor de transporte metro-ferroviário;
- Atuar na indústria siderúrgica, da construção civil e naval do Rio de Janeiro;
- Estabelecer parcerias tecnológicas para a oficina de *retrofit* de equipamentos;
- Trabalhar identidade da Marca com o Rio de Janeiro.

3 - SITUAÇÃO ECONÔMICA-FINANCEIRA

3.1 - Demonstrações Contábeis

Seguem os balanços patrimoniais e as demonstrações de resultados datados de dezembro de 2006, 2007 e 2008, além do balancete e demonstração de 27 de agosto de 2009, quando do pedido de Recuperação Judicial.

BALANÇOS PATRIMONIAIS	Em R\$ mil			
	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	27/8/2009
ATIVO TOTAL				
CIRCULANTE	49.354	79.536	89.692	91.194
Caixa e Bancos	9.757	11.776	8.367	7.829
Clientes	72	465	610	94
Contas a Receber	2.858	2.734	2.378	4.870
Adiantamentos a Fornecedores	133	4.524	54	23
Estoques	1.961	633	702	476
Impostos a Recuperar	425	227	96	80
Outros	3.306	2.021	3.355	2.287
ATIVO NÃO CIRCULANTE	1.002	1.172	1.172	-
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	39.597	67.760	81.325	83.365
Empréstimos a Emp. Ligadas	15.580	24.942	24.469	28.338
Contas a Receber	6.068	9.779	8.217	3.626
Impostos Diferidos	2.412	5.532	2.412	2.412
Depósitos e Cauções	6.624	6.085	7.529	9.869
Despesas a Apropriar	199	621	1.221	870
Adiantamentos a Fornecedores	-	2.507	5.090	4.332
PERMANENTE	277	418	-	7.230
PERMANENTE	24.017	42.818	56.856	55.027
Investimentos	14.733	16.676	23.197	32.344
Imobilizado	2.961	14.204	14.047	12.091
Intangível	-	-	8.670	-
Diferido	6.323	11.938	10.942	10.592
PASSIVO TOTAL	49.354	79.536	89.692	91.194
CIRCULANTE	9.290	11.670	11.212	27.043
Fornecedores	4.069	3.855	3.908	9.866
Empréstimos e Financiamentos	300	1.637	1.315	10.227
Adiantamentos de Clientes	70	150	425	556
Obrigações Tributárias	895	1.326	919	2.623
Salários e Encargos Sociais	1.217	1.470	2.163	1.337
Contas a Pagar	363	287	377	395
Provisões	2.376	2.945	2.105	2.039
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	19.535	41.824	38.849	42.276
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	19.140	31.356	38.849	42.276
Empréstimos e Financiamentos	9.378	20.645	22.389	23.607
Empréstimos de Emp. Ligadas	4.146	871	174	442
Impostos Parcelados	4.125	6.128	4.546	8.695
Fornecedores	-	-	4.539	-
Provisão p/IRPJ e CSLL Diferidos	1.491	3.712	3.886	4.926
Adiantamentos de Clientes	-	-	3.315	4.607
RESULTADOS DE EX. FUTUROS	395	10.468	-	-
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	20.529	26.042	39.631	21.875
Capital Social	25.300	25.300	25.300	25.300
Reservas de Capital	5.746	5.746	5.746	5.746
Reservas de Reavaliação	3.048	7.844	16.851	8.553
Lucros (Prejuízos) Acumulados	(13.565)	(12.848)	(8.266)	(17.724)

110

2

DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS	Em R\$ mil			
	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	27/8/2009
Receita Operacional Bruta				
(-) Deduções da Receita Bruta	52.791	56.078	55.557	18.869
Receita Operacional Líquida	(6.499)	(7.393)	(8.026)	(2.703)
Custo dos Prod./Serv. Vendidos	46.292	48.685	47.531	16.166
Resultado Bruto	(39.862)	(42.730)	(50.031)	(15.793)
(-) Despesas Gerais e Administrativas	6.430	5.955	(2.500)	373
(-) Depreciações e Amortizações	(1.342)	(1.586)	(1.377)	(491)
(+/-) Equivalência Patrimonial	(1.046)	787	(831)	(213)
(+/-) Resultado Financeiro	5.061	(730)	3.847	-
(+/-) Outras Rec./Disp. Operacionais	(3.836)	(3.256)	(294)	(3.130)
Resultado Operacional	-	85	274	-
(+/-) Resultado Não Operacional	5.267	1.255	(881)	(3.461)
Resultado Antes do IRPJ e CSLL	(1.792)	-	-	(3.420)
(+/-) Provisão para IRPJ	3.475	1.255	(881)	(6.881)
(+/-) Provisão para CSLL	479	(419)	3.910	1.720
Resultado Líquido do Exercício	172	(119)	1.024	619
	4.126	717	4.053	(4.541)

Os saldos dos credores da Recuperação Judicial estão demonstrados no passivo circulante e no exigível a longo prazo do Balancete de 2009 e na listagem a seguir, para melhor visualização:

Credores da Recuperação Judicial	Em R\$ mil
Salários e Encargos Sociais	R\$ 943
Fornecedores	R\$ 9.664
Empréstimos Bancários de Curto Prazo	R\$ 10.227
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	R\$ 14.718
TOTAL	R\$ 35.552

12

3.2 – Análises

As demonstrações contábeis da **ALTM S/A** apresentam alguns itens a serem analisados que, em última instância, refletem o difícil momento financeiro em que a empresa se encontra. A Liquidez Corrente saiu de 1,05 em 2006 para 0,29 em 2009.

- Endividamento Oneroso:

A empresa apresenta um elevado grau de endividamento oneroso, ou seja, aquele endividamento que demonstra o quanto de recursos bancários (de curto e de longo prazo) a empresa utiliza para financiar suas atividades. Este endividamento representa 37% do total do ativo da empresa.

- Endividamento com Fornecedores:

A partir de outubro de 2008, com a crise financeira internacional, a falta de pontualidade da empresa em relação aos fornecedores foi agravada consideravelmente, e um ano depois a empresa apresentava um elevado endividamento junto à fornecedores, de R\$ 9.664 mil (nove milhões seiscentos e sessenta e quatro reais), cerca de 25% do total do passivo da empresa.

- Débitos Trabalhistas:

As diversas desmobilizações de contratos e a redução de efetivo para ajuste do custo operacional das atividades fez com que as pendências trabalhistas atingissem um valor de R\$ 1.337 mil (um milhão trezentos e trinta e sete mil reais).

- Prejuízos:

O prejuízo de quase 25% em 2009 - R\$ 4.541 mil (quatro milhões quinhentos e quarenta e um mil reais) - quando comparado ao resultado acumulado dos exercícios anteriores, de 2006 a 2008, no qual a empresa obteve lucro de R\$ 718 mil (setecentos e dezoito mil reais), demonstra o efeito da crise financeira mundial na empresa. Cabe ressaltar que, para efeito de comparação, não estão incluídos nesta análise os resultados de equivalência patrimonial.

- Despesas Financeiras:

Os elevados gastos com despesas financeiras, de R\$ 3.130 mil (três milhões cento e trinta mil reais) refletem a dificuldade da empresa em se financiar.

4 - VIABILIDADE ECONÔMICA

A partir de premissas baseadas nas atividades em curso, e da viabilidade dos objetivos e estratégias explicitadas no item 2.6, foi elaborado o seguinte cenário.

DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS	27/8/2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Receita Operacional Bruta	18.869	16.500	17.325	18.191	19.101	20.056	21.059	22.112	23.217	24.378	25.597	26.877
(-) Deduções da Receita Bruta	(2.703)	(2.864)	(3.007)	(3.158)	(3.315)	(3.481)	(3.655)	(3.838)	(4.030)	(4.231)	(4.443)	(4.665)
Receita Operacional Líquida	16.166	13.636	14.318	15.034	15.785	16.575	17.403	18.274	19.187	20.147	21.154	22.212
Custo dos Prod./Serv. Vendidos	(15.793)	(9.058)	(8.595)	(8.305)	(10.931)	(11.386)	(13.736)	(14.343)	(15.086)	(15.864)	(16.683)	(17.541)
Resultado Bruto	373	4.578	5.723	6.729	4.854	5.188	3.667	3.930	4.102	4.282	4.471	4.671
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(491)	(700)	(735)	(772)	(810)	(851)	(893)	(938)	(985)	(1.034)	(1.086)	(1.140)
(-) Depreciações e Amortizações	(213)	(2.418)	(2.418)	(2.518)	(200)	(300)	(400)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)
(-) Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Resultado Financeiro	(3.130)	(55)	(58)	(61)	(64)	(67)	(70)	(74)	(77)	(81)	(85)	(90)
(-) Outras Rec./Disp. Operacionais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado Operacional	(3.461)	1.405	2.512	3.378	3.780	3.971	2.304	2.419	2.539	2.667	2.800	2.941
(-) Resultado Não Operacional	(3.420)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado Antes do IRPJ e CSLL	(6.881)	1.405	2.512	3.378	3.780	3.971	2.304	2.419	2.539	2.667	2.800	2.941
(-) Provisão para IRPJ	1.720	(246)	(440)	(591)	(662)	(695)	(403)	(423)	(444)	(467)	(490)	(515)
(-) Provisão para CSLL	619	(89)	(158)	(213)	(238)	(250)	(145)	(152)	(160)	(168)	(176)	(185)
Resultado Líquido do Exercício	(4.541)	1.071	1.914	2.574	2.881	3.026	1.756	1.843	1.935	2.032	2.134	2.241
(-) Credores da Recuperação	-	(940)	(350)	(1.020)	(940)	(1.140)	(1.140)	(1.140)	(540)	(470)	(400)	(400)
(-) Extra Concursal	-	(1.160)	(1.160)	(1.160)	(1.160)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)	(600)
(-) Empréstimos Novos	-	(700)	(700)	(520)	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Depreciações	-	2.418	2.418	2.518	200	300	400	500	500	500	500	500
Saldo	-	689	404	394	781	1.286	16	103	795	962	1.134	1.241
Acumulado	-	689	1.093	1.487	2.268	3.554	3.569	3.672	4.467	5.429	6.563	7.804

BALANÇOS PATRIMONIAIS	27/8/2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ATIVO TOTAL	91.194	68.855	67.138	65.394	64.470	65.015	64.698	64.451	64.878	65.455	66.183	67.288
CIRCULANTE	7.829	4.400	5.699	6.778	6.453	7.744	7.874	8.203	9.235	10.446	11.841	13.646
ATIVO NÃO CIRCULANTE	83.365	64.455	61.439	58.616	58.017	57.272	56.823	56.248	55.643	55.009	54.342	53.642
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	28.338	22.438	21.840	21.036	20.136	19.191	18.643	18.067	17.463	16.828	16.162	15.462
PERMANENTE	55.027	42.017	39.599	37.580	37.880	38.080	38.180	38.180	38.180	38.180	38.180	38.180
PASSIVO TOTAL	91.194	68.855	67.138	65.394	64.470	65.015	64.698	64.451	64.878	65.455	66.183	67.288
CIRCULANTE	27.043	14.422	12.546	10.350	8.032	6.992	5.952	4.912	4.472	4.102	3.802	3.502
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	42.276	31.487	29.732	27.610	26.123	24.683	23.650	22.600	21.532	20.447	19.342	18.506
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	42.276	31.487	29.732	27.610	26.123	24.683	23.650	22.600	21.532	20.447	19.342	18.506
RESULTADOS DE EX. FUTUROS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	21.875	22.946	24.860	27.434	30.315	33.340	35.096	36.939	38.874	40.906	43.040	45.281

713
 0
 8

4.1- Análises

Ao analisarmos as demonstrações projetadas, podemos ressaltar alguns itens importantes, como a redução considerável das despesas financeiras, uma vez que, em Recuperação Judicial, a empresa passa a despende apenas das tarifas bancárias e operações correntes. Outra redução importante foi nos custos dos serviços vendidos e administrativos, proporcionalmente ao crescimento do faturamento.

Os índices de endividamento e liquidez com base nesta projeção apresentam nítida recuperação e demonstram a viabilidade da empresa.

INDICADORES	31/12/2007	27/8/2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
LIQUIDEZ													
Corrente	1,01	0,29	0,31	0,45	0,65	0,80	1,11	1,32	1,67	2,07	2,55	3,11	3,90
Banca	0,76	0,18	0,13	0,25	0,39	0,45	0,68	0,79	1,00	1,29	1,66	2,11	2,76
Geral	0,85	0,52	0,58	0,65	0,73	0,78	0,85	0,90	0,95	1,03	1,11	1,21	1,32
Solvência	1,49	1,32	1,50	1,59	1,72	1,89	2,05	2,19	2,34	2,49	2,67	2,86	3,06
ENDIVIDAMENTO													
Total	54,10%	76,01%	66,68%	62,97%	58,05%	52,98%	48,72%	45,75%	42,69%	40,08%	37,50%	34,97%	32,71%
Oneroso	28,01%	37,10%	20,68%	19,19%	17,07%	15,63%	13,90%	12,99%	12,03%	10,92%	9,78%	8,61%	7,82%
ÍNDICES DE RENTABILIDADE													
Margem Bruta	12,23%	2,31%	33,58%	39,97%	44,76%	30,75%	31,30%	21,07%	21,51%	21,38%	21,26%	21,14%	21,03%
Margem Operacional	2,58%	-21,41%	10,30%	17,54%	22,47%	23,95%	23,96%	13,24%	13,24%	13,23%	13,24%	13,24%	13,24%
Margem Líquida	1,47%	-28,09%	7,85%	13,37%	17,12%	18,25%	18,25%	10,09%	10,09%	10,08%	10,09%	10,09%	10,09%
Retorno sobre o Patrimônio Líquido	2,75%	-20,76%	4,67%	7,70%	9,38%	9,50%	9,07%	5,00%	4,99%	4,98%	4,97%	4,96%	4,95%
Retorno sobre o Ativo	0,90%	-4,98%	1,56%	2,85%	3,94%	4,47%	4,65%	2,71%	2,86%	2,98%	3,10%	3,22%	3,33%
ESTRUTURA DE CAPITAIS													
Terceiros	67,26%	76,01%	66,68%	62,97%	58,05%	52,98%	48,72%	45,75%	42,69%	40,08%	37,50%	34,97%	32,71%
Próprios	32,74%	23,99%	33,32%	37,03%	41,95%	47,02%	51,28%	54,25%	57,31%	59,92%	62,50%	65,03%	67,29%

Desta forma, em um curto período, o endividamento oneroso da empresa seria menor que 10%, enquanto a liquidez geral tenderia ao número 1 já em 2016, o que demonstra que os ativos circulantes mais os de longo prazo estarão superando os passivos circulantes e exigíveis de longo prazo.

A melhora ocorre em todos os indicadores, pois o equacionamento do passivo também gera as condições necessárias para a retomada operacional, elevando a rentabilidade e alcançando margem líquida superior a 15% em 2012.

[Handwritten signature]

4.2 - Premissas

Tendo como base as projeções acima, podemos dizer que a **ALTM S/A** possui plenas condições de reverter o quadro negativo atual. Para que esta reversão se consolide, foram adotadas as seguintes premissas:

- Limitação da utilização de 50% da geração de fluxo de caixa anual da **ALTM S/A** para pagamento dos credores da Classe II e III devidamente habilitados na recuperação judicial;
- Pagamento dos credores da Classe I (derivados da legislação trabalhista), conforme art. 41 da Lei 11.105/2005, no primeiro ano após aprovação do Plano de Recuperação Judicial em Assembléia;
- Limitação do passivo trabalhista, conforme art. 83, Inc. 1º, a 150 salários mínimos por reclamante. Eventual credor com valor superior deverá ser alocado na categoria dos quirografários;
- Classificação de credores das Classes II e III (Quirografários e com Garantia Real) em Grupos (I, II e III), com distinção quanto ao deságio sobre o valor do crédito a ser pago e quanto ao cronograma de pagamento, de acordo com o enquadramento do credor;
- Pagamento integral, por parte dos clientes ativos e antigos clientes, de todas as notas fiscais e/ou serviços medidos que ainda não foram quitados por meio de crédito em conta-corrente da **ALTM S/A**, sendo que aqueles que já tiveram seus prazos vencidos devem efetuar o pagamento em até 10 dias após a comunicação do débito;
- Disponibilidade plena dos créditos devidos à **ALTM S/A**, mesmo que estejam sendo executados, provisionados ou caucionados para quitação de dívida trabalhista de qualquer natureza ou outras dívidas passíveis de encontro de contas. Estes créditos que antes eram submetidos a compensação, realizada automaticamente pelo credor, deverão agora ser habilitados na Recuperação Judicial quando for atestada sua legitimidade.

215 10
A A

- Com fundamento no artigo 49, par. 5º, da Lei n. 11.101/05, os direitos creditórios que constam nas contratações bancárias, que guardam fundamento nos contratos da recuperanda com seus clientes, e que permitem a antecipação dessa receita, serão substituídos por parte do faturamento que é destinado ao provisionamento do pagamento das parcelas da presente recuperação. Ao final do período de suspensão de que trata o par. 4º, do art. 6º, da lei de recuperação, os valores eventualmente recebidos em pagamento das garantias serão inteiro e imediatamente disponibilizados à recuperanda;

- Mudança da Data-Base para reajuste coletivo de outubro para maio, conforme praticado nas demais empresas prestadoras de serviços do setor elétrico, sem efeito retroativo quanto à vigência atual;

- Cumprimento de todos os compromissos, de qualquer espécie, assumido com os credores após a distribuição do pedido de recuperação judicial, independentemente das disposições do presente plano de recuperação;

- A recuperanda, com a finalidade de garantir a continuidade das contratações, poderá alterar sua posição acionária e estruturas societárias dentre as empresas do Grupo Econômico.

g.

K

4.3 - Proposta

Em conformidade com o artigo 50 da Lei 11.101/2005, este Plano de Recuperação Judicial propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas.

a) **Pagamento da Classe I - Credores Trabalhistas:**

- Pagamento dos créditos observando o prazo máximo de 12 meses após a data da intimação da homologação deste Plano, e conseqüente concessão da Recuperação Judicial da empresa em Juízo;

- Contra o pagamento dos Credores Trabalhistas, a **ALTM S/A**, suas antigas e atuais acionistas, afiliadas, subsidiárias, controladas e controladoras (diretas e indiretas) e seus respectivos diretores, administradores, procuradores, conselheiros, acionistas, sócios, agentes, empregados, representantes, sucessores, cessionários e clientes deverão receber dos Credores Trabalhistas a mais ampla, irrestrita, irretroatável e irrevogável quitação em relação aos valores recebidos, visando a quitação quanto aos extintos contratos de trabalho;

- A empresa, em acordo com o Credor Trabalhista, poderá iniciar os pagamentos antes da aprovação em Assembléia, e por vontade das partes e em comum acordo, fazer alterações específicas quanto às cláusulas acima;

- Havendo a inclusão de novos credores trabalhistas ao longo do período estipulado neste Plano para o pagamento de toda a dívida dos credores habilitados nas Classes II e III, o saldo reservado a quitação deste montante será destinado prioritariamente para estes novos valores.

005
7A 20
* *

b) Pagamento da Classe II e III - Credores Quirografários e com Garantia Real:

Para fins de pagamento, os Credores da Classe II e III serão divididos da seguinte forma:

(i) Grupo I: Credores titulares de créditos até R\$ 15.000,00 (quinze mil reais):

- Receberão 100% do valor de seus créditos em 3 parcelas trimestrais, iguais e sucessivas, não sujeitas a juros ou correção monetária;

- A primeira parcela terá vencimento programado para 3 meses após o encerramento do prazo de quitação dos credores da Classe I;

- O somatório das parcelas deste Grupo estará limitado a 50% da geração de fluxo de caixa da empresa no acumulado do trimestre anterior ao vencimento da parcela, subtraída do pagamento de eventuais quitadas de novos créditos trabalhistas;

- No caso de o limite estipulado não ser suficiente para a referida quitação, o montante destinado para o pagamento será rateado entre todos os credores deste Grupo de forma proporcional ao valor do crédito, e a diferença será convertida para uma quarta parcela trimestral, objetivando a liquidação integral do passivo.

(ii) Grupo II, ou "Credores Essenciais": Credores titulares de créditos superiores a R\$ 15.000,00 (quinze mil reais) que satisfaçam simultaneamente as seguintes condições:

- a) Permaneçam ativos no fornecimento de seus produtos ou serviços à **ALTM S/A**, e para tal concedam prazos de pagamento superiores a 60 dias da emissão das respectivas Notas Fiscais;
- b) O Contrato referente ao fornecimento dos itens acima deverá ter sido assinado ou renovado em data posterior ao deferimento do pedido de Recuperação Judicial.

- Receberão 100% do valor de seus créditos, divididos em 12 parcelas semestrais iguais e sucessivas, não sujeitas a juros ou correção monetária;

R

005
718
20

- A primeira parcela terá vencimento programado para 3 meses após o encerramento do prazo de quitação dos credores do Grupo I das Classes II e III;

- O somatório das parcelas deste Grupo estará limitado a 50% da geração de fluxo de caixa da empresa no acumulado do semestre anterior ao vencimento da parcela, subtraída do pagamento de eventuais quitações de novos créditos trabalhistas;

- No caso de o limite estipulado não ser suficiente para a referida quitação, o montante destinado para o pagamento será rateado entre todos os credores deste Grupo de forma proporcional ao valor do crédito, e a diferença será convertida para mais três parcelas semestrais, objetivando a liquidação integral do passivo;

- Serão habilitados neste grupo os Clientes que detiverem créditos de qualquer natureza à receber da **ALTM S/A**, enquanto o Contrato de Serviços permanecer ativo.

(iii) Grupo III: Credores titulares de créditos superiores a R\$ 15.000,00 (quinze mil reais), que não se enquadram nas condições do Grupos anteriores (I e II):

- Receberão 10% do valor de seus créditos originais habilitados;

- O valor, após deságio, será pago em 20 parcelas semestrais, iguais e sucessivas, não sujeitas a juros ou correção monetária;

- A primeira parcela terá vencimento programado para 6 meses após o pagamento da terceira parcela dos credores do Grupo II das Classes II e III;

- O somatório das parcelas deste Grupo estará limitado a 50% da geração de fluxo de caixa da empresa no acumulado do semestre anterior ao vencimento da parcela, subtraída do pagamento de eventuais quitações de novos créditos trabalhistas, e dos credores do Grupo II das Classes II e III;

- No caso de o limite estipulado não ser suficiente para a referida quitação, o montante destinado para o pagamento será rateado entre todos os credores deste Grupo de forma proporcional ao valor do crédito, e a diferença será convertida para o limite de mais dez parcelas semestrais, objetivando a liquidação total do passivo, ou seja, 10% do valor original habilitado;

- Serão habilitados neste Grupo, Clientes sem contrato vigente que tiverem créditos de qualquer natureza à receber.

20

720
720

5 - Considerações Finais:

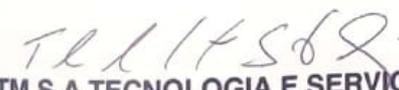
As diversas ações tomadas, baseadas nas estratégias sugeridas para a reestruturação da empresa, deverão viabilizar economicamente a **ALTM S/A TECNOLOGIA E SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO**.

O Plano, uma vez aprovado e homologado, obriga a **ALTM** e os seus credores, bem como os respectivos sucessores a qualquer título. Mediante a deliberação da assembléia regularmente convocada, o Plano poderá ser alterado a qualquer tempo.

Os Credores não poderão ajuizar ou prosseguir com ações ou execuções judiciais contra a **ALTM** ou seus garantidores após a homologação do Plano e até o final de seu cumprimento, e todas as ações e execuções judiciais, bem como as impugnações de créditos em curso contra a **ALTM**, relativos a créditos anteriores ao seu pedido de recuperação judicial serão extintos.

Após o pagamento dos Credores nos termos do presente Plano, os respectivos créditos serão considerados integralmente quitados. Decorridos dois anos da homologação judicial do presente Plano sem que haja inadimplência por parte da **ALTM**, esta poderá requerer ao Juízo o encerramento do processo de recuperação.

Caso haja o descumprimento de qualquer obrigação prevista no presente Plano, não haverá decretação automática de falência e será convocada nova assembléia-geral de credores para deliberar quanto a uma alternativa ao Plano.


ALTM S.A TECNOLOGIA E SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO


LIMA JÚNIOR ADVOGADOS E CONSULTORES