

[PASSAPORT]

*"Onde há uma empresa de sucesso, alguém
tomou alguma vez uma decisão valente." –
Peter Druker*

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL ORDINÁRIO

DANIELSSON E KOOLING LTDA

Processo nº: 028/1.16.0000281-8

Recuperanda: DANIELSSON E KOLLING LTDA (PASSAPORT) – CNPJ: 16.529.773/0001-08

Sócio Proprietário Administrador: ANDERSON LUIS DANIELSSON

Sócia Proprietária Gerente: ALINE MARIA KOLLING

Avenida América, nº. 191, sala 03, Bairro: Centro, Cidade de Santa Rosa – RS, CEP: 98.900-000

SUMÁRIO

- 1 APRESENTAÇÃO / OBJETIVO**
- 2 HISTÓRICO / ORIGEM / HISTÓRICO DA EMPRESA DANIELSSON & KOLLING LTDA**
- 3 LOCALIZAÇÃO DO ESTABELECIMENTO DA EMPRESA / PARTE INTERNA E EXTERNA DA EMPRESA**
- 4 COMPOSIÇÃO SOCIETÁRIA DA EMPRESA**
- 5 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL**
- 6 PRODUTOS VENDIDOS NA EMPRESA / PÚBLICO ALVO DA EMPRESA / DA ABORDAGEM AO PÚBLICO E DA BUSCA DE CLIENTES**
- 7 MARKETING / PROPAGANDA / PUBLICIDADE**
- 8 FATORES QUE CONTRIBUÍRAM PARA AS DIFICULDADES DA EMPRESA**
- 9 DA DÍVIDA E DE SUA COMPOSIÇÃO**
- 10 DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**
 - 10.1 DA REDUÇÃO DE CUSTOS**
 - 10.1.1 DA REDUÇÃO DE FUNCIONÁRIOS**
 - 10.1.2 DA REDUÇÃO DE MARKETING / PROPAGANDA / PUBLICIDADE**
 - 10.1.3 DA REDUÇÃO DO PRO-LABORE DOS SÓCIOS ADMINISTRADOR E GERENTE**
 - 10.2 REESTRUTURAÇÃO FINANCEIRA**
- 11 DOS ASPECTOS RELEVANTES DOS FLUXOS DE CAIXA E D.R.E APRESENTADOS**
- 12 DA PROPOSTA AOS CREDORES**
 - 12.1 - CREDORES QUIROGRAFARIOS**
 - 12.2 - CREDORES TRABALHISTAS**
- 13 CONCLUSÃO**

5720
u
566
u

100
u

DOS ANEXOS:

13.1 – FLUXO DE CAIXA/ PROJEÇÃO - PLANO A

13.2 – D.R.E - PLANO A

13.3 – FLUXO DE CAIXA/ PROJEÇÃO – PLANO B

13.4 – D.R.E. – PLANO B

573
m
567
m

501
m

1 - APRESENTAÇÃO
OBJETIVO

O presente Plano de Recuperação Judicial Ordinário, busca atender ao disposto no dispositivo número 53 e seguintes da Lei 11.101/2005 (Lei de Falências), pela DANIELSSON E KOLLING LTDA., inscrita no CNPJ sob o número 16.529.773/0001-08, com sede única a Avenida América, nº. 191, sala 03, Bairro: Centro, na Cidade de Santa Rosa, no Estado do Rio Grande do Sul – BR, CEP 98.900-000, doravante designada em seu nome fantasia atual como “PASSAPORT”, “DANIELSSON E KOLLING LTDA” ou “RECUPERANDA”.

A – Considerando que a Recuperanda enfrenta dificuldades econômicas e financeiras e que, por esta razão ajuizou pedido de recuperação judicial, nos termos da Lei Especial de nº. 11.101/05, deve submeter o Plano à homologação judicial;

B - Considerando que o pedido de recuperação judicial foi deferido pela Excelentíssima Doutora Juíza de Direito da 1ª Vara Cível da Comarca de Santa Rosa – RS, Dra. Miroslava do Carmo Mendonça, nos autos de nº 028/1.16.0000281-8 e a decisão publicada na Nota de Expediente nº 32/2016 na data de 02 de Março de 2016, conforme parte da decisão infra:

“...Diante do preenchimento pela requerente dos requisitos legais, DEFIRO O PROCESSAMENTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL e, nos termos do art. 52 da Lei n. 11.101/2005...” – GRIFO NOSSO

C - Considerando que o presente Plano cumpre os requisitos legais exigidos pelo Art. 53 da Lei de Recuperação de Empresas e Falências, conforme se demonstra:

- *apresenta os meios de recuperação da Recuperanda;*
- *é, na visão da Recuperanda, uma alternativa viável, atestada pelo Laudo de Viabilidade Econômica;*
- *inclui o Laudo de Avaliação de Bens e Ativos;*

D – Considerando que, por força do Plano, a Recuperanda busca superar sua crise econômico-financeira e reestruturar seus negócios, com o objetivo de (I) preservar a atividade empresarial, (II) manter-se como fonte de geração de riquezas, tributos e empregos e (III) renegociar o pagamento de seus credores de forma sustentável e consoante com o que prevê o Art. 47 da Lei de Recuperação de Empresas e Falências.

575
m
569
m

Ainda, a Recuperanda submete o presente Plano à aprovação da Assembleia de Credores, caso venha a ser convocada nos termos do Art. 56 da Lei de Recuperação de Empresas e Falências, e à homologação judicial, conforme se demonstra infra.

2 - HISTÓRICO
ORIGEM DA EMPRESA
HISTÓRICO DA EMPRESA DANIELSSON E KOLLING LTDA

Tendo seus trabalhos iniciados no ano de 2012, com uma sociedade de dois irmãos, Antônio e Roseli, a loja tinha como foco o público “A” (Público elitizado) com o objetivo de venda de muitas marcas de grife e de custo muito elevado, além de um espaço separado e todo preparado para *sex shop*.

Durante o mesmo ano de 2012 a sociedade veio por terminar de forma fática, devido a ambos os sócios terem outras atividades como prioritárias e a referida empresa havia ficado apenas como um investimento, porém um investimento que passara a demandar tempo e dedicação, onde apenas o sócio Antônio ficou como dono da referida empresa, o qual contava com a ajuda empregatícia de uma única funcionária.

No final do ano de 2012 a referida empresa não vinha demonstrando o resultado esperado pela sua administração e então foi posta à venda, para quem se interessasse pela mesma.

Assim, os atuais sócios e proprietários, Anderson Danielsson e Aline Kolling, vieram por se interessar pela referida que na época, possuía o nome fantasia de “*Fiapus Modas*”. Foram dois meses de visitação a empresa, e negociações, porem sempre se *esbarrava* na falta de capital para o fechamento do referido negócio e aquisição da referida empresa.

Para buscar concretizar a referida negociação e efetuar a compra da empresa o antigo sócio ofereceu a venda da referida empresa nas seguintes condições:

Entrada de R\$ 20.000,00 (VINTE MIL REAIS), financiado tal valor pela CEF, em nome da empresa onde os novos proprietários assumiriam suas prestações, além do valor de R\$ 150.000,00 (CENTO E CINQUENTA MIL REAIS), sendo estes pagos em 75 (SETENTA E CINCO) parcelas do valor fixo de R\$ 2.000,00 (DOIS MIL REAIS), totalizando neste senda, o valor integral pela empresa de R\$ 170.000,00 (CENTO E SETENTA MIL REAIS).

Tais valores supracitados, aglobavam, o estoque da referida empresa, cartela de clientes, mobiliário, equipamento de informática, fachada, além de outros itens que compunham o referido estabelecimento empresarial.

Assim, efetuou a compra da referida empresa no mês de Março do ano de 2013, e então o sócio Anderson, veio a se desligar de sua atividade laboral até então anterior, para vir a se dedicar única e exclusivamente ao novo empreendimento “*Fiapus Modas*”.

303
m

Com o passar do tempo e com a referida empresa sob seu novo comando, os novos proprietários notaram que o desafio seria muito maior do que eles haviam imaginado, pois a referida empresa, contava com um estoque ocioso e sem foco.

A empresa estava inserida em um mercado no qual, além de ser muito pequeno era muito difícil de se manter.

Diante de tal averiguação, a atual gestão da empresa foi em busca de ajuda operacional, fazendo assim, parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, com a finalidade de conseguir entender os problemas de gestão do referido empreendimento, com o foco precípua de solucioná-los.

Assim, constatou-se que o nicho de mercado que a empresa estava inserida não era o correto, pois o público “A”, público elitizado é a minoria da sociedade, além de que, mesmo para este segmento a referida empresa estava muito longe de se tornar uma referência de tal segmento na área em que foi instalada, além do pouco tempo que possuía no ramo.

Após diversas pesquisas, foi possível entender que o ramo de segmento da referida empresa é para clientes classe média, que são clientes trabalhadores, estudantes, assalariados, donos de seus pequenos negócios e que por sua vez, são os mais consumistas. Clientes estes que não compram peças de roupas tão caras, devido a seu volume de compra.

Desde então foi colocado em pratica o plano de ação para alavancar a empresa, o plano consistia em primeiro lugar terminar com o anexo de *sex shop* (o qual foi comprado junto com a referida empresa). Notou-se que devido a tal segmento disponibilizado a clientes, muitos destes deixavam de buscar a referida empresa como referência, por constrangimento ou preconceito a tal segmento para venda de peças e objetos íntimos.

O segundo plano era adequar a empresa a seu novo público alvo, mas ali começava um grande impasse, que era o recurso financeiro para tais modificações.

Todavia, sabendo que esta modificação era fundamental para a sobrevivência da empresa no mercado, os sócios foram então em busca de recursos financeiros para poderem apresentar à sociedade um empreendimento com aquilo que se espera que uma empresa ofereça a seu público alvo. Ou seja, um estoque adequado e um espaço mais organizado, atrativo, com a mercadoria exposta de melhor forma, facilitando assim o acesso aos clientes.

De pronto no ano de 2014 estas mudanças surtiram efeito, pois notou-se uma melhora bastante significativa nas vendas e consequentemente no faturamento da empresa.

Foram fechadas parcerias importantes com marcas conceituadas entre o público de confecções, além da empresa virar representante exclusiva de algumas marcas na cidade de Santa Rosa – RS.

Mas como toda empresa que sempre está voltada há mudanças, aprimorou-se a forma de trabalhar e atender os clientes.

Com isso, no final do ano de 2014, a administração da empresa chegou a conclusão de que precisa reduzir custos e melhorar a qualidade do atendimento, foi então onde em meados do início do ano de

570
u
570
u

304
u

2015 a sócia Aline, veio a se desligar de sua atividade laboral para se dedicar única e exclusivamente a empresa “*Fiapus Modas*”.

Tal inserção no quadro da gerência da empresa, demandou treinamentos e consultorias, todavia, dentro de 60 (SESSENTA) dias, assumindo a gerência em linha de frente da referida empresa, se tornou uma das principais “peças” de comando da empresa, vindo a se tornar responsável por alavancar o faturamento da empresa.

Apesar de todos desafios, supracitados, a empresa ainda, vinha sofrendo muitos questionamentos sobre o nome fantasia “*Fiapus Modas*”, que diga-se de passagem já existia e foi comprado junto com o resto do empreendimento.

Muitos clientes não se sentiam confortáveis com tal logotipo, até os próprios colaboradores e gestores percebiam que quando um cliente recebia alguma ligação dentro da loja, ou era perguntado aonde estes estavam, sempre usavam como referência empresas próximas e mais conhecidas, todavia, nunca mencionavam o nome da empresa em que se encontravam.

Em diversas pesquisas de pós vendas e satisfação dos clientes, bem como em conjunto com o SEBRAE acabou por levantar a análise de que a troca do nome fantasia se dava por necessária, uma vez que ela também era uma das razões da dificuldade de se alcançar novos clientes.

Começou-se, desta maneira, um estudo para encontrar um novo nome fantasia e uma logomarca que pudessem referenciar a empresa perante os seus clientes, e que os mesmos se sentissem melhor em dizer aonde estavam e de mesma forma colaborar com o marketing boca a boca que faria melhorar e aumentar o cadastro de clientes ativos, sem contar na desvinculação que o antigo nome tinha com o setor de “*sex shop*” que possuía a referida empresa anteriormente.

Após meses de muita pesquisa e estudo se chegou ao nome atual fantasia da referida empresa ora recuperanda: “*PASSAPORT*”, que veio com o contexto e significado de Passaport da Moda.

A inspiração do referido nome se deu por estudo e pesquisa, relacionado a Moda que como é público e notório, até pelo seu contexto histórico, tem o seu centro na capital francesa, Paris, além de diversas outras culturas mundiais.

Na empresa Passaport, atualmente, encontram-se tendências multiculturais, ou seja a empresa buscou desvencilhar-se do antigo nome, projeto, tendência, marca, roupas, que eram oferecidos ao público, buscando um foco onde conseguiu-se atingir o público alvo, de forma a se tornar referência em seu segmento.

Assim, conseguiu-se atingir um objetivo maior que foi simplesmente quintuplicar a cartela de clientes que se mantinha da antiga empresa, o que, atualmente com a crise financeira interna e externa, está se tornando um desafio a vários empreendedores.

No ano de 2015 com o início da crise financeira que assolou o Brasil e que veio por prejudicar empresas de renome no cenário nacional e até mundial e que por consequência, prejudicou o ramo das pequenas e médias empresas, a empresa Danielsson e Kolling Ltda, não teve, apesar de todo supra exposto, um ramo diferente.

578
u
572
u

A empresa trabalha com crediário próprio, além de várias outras formas de pagamento. Mesmo tendo um crediário muito controlado e com diversas verificações e exigências para que o cliente disponibilize de um crediário com a referida empresa, mesmo assim no ano de 2015 a empresa teve um grande crescimento de sua inadimplência, o que por sua vez também teve que acabar recorrendo ao mercado financeiro, para poder suprir as suas obrigações, e assim poder continuar com o CNPJ da empresa, sem restrições financeiras, “em dia”, “limpo” e “operante no mercado”, somando-se o fato da queda brusca nas vendas, o aumento da inadimplência.

Além do a cima mencionado, houve o agravo da situação financeira com o aumento desenfreado dos juros bancários e o aumento da inadimplência dos clientes em razão de desempregos, aumento de impostos, combustíveis, alimentação que somados se tornaram a tão temida crise brasileira, que afeta, atualmente, desde a empresa mais sólida multinacional/internacional, até um pequeno empreendimento.

Notou-se que a empresa segue apresentando, apesar de todo problema nacional já supracitado, crescimento nas vendas, mas também um enorme crescimento em empréstimos e despesas, para manter o empreendimento sólido.

A empresa mais uma vez se mostra positiva mostrando que acredita em seu trabalho, acredita no papel social que tem e que está realizando, tem certeza que a crise financeira particular vivida por ela é totalmente superável, assim, veio por solicitar o processo de Recuperação Judicial, mostrando desta maneira, amplo interesse em reconhecer os seus débitos, e também que deseja regulariza-los, mas que para isso precisa de um fôlego dentro de seu fluxo de caixa, para que comporte o pagamento de suas dividas mas de maneira sustentável de forma a quitar os seus débitos, mas também que possa continuar com seu papel social e comercial, gerando lucro, e cumprindo sua finalidade legal.

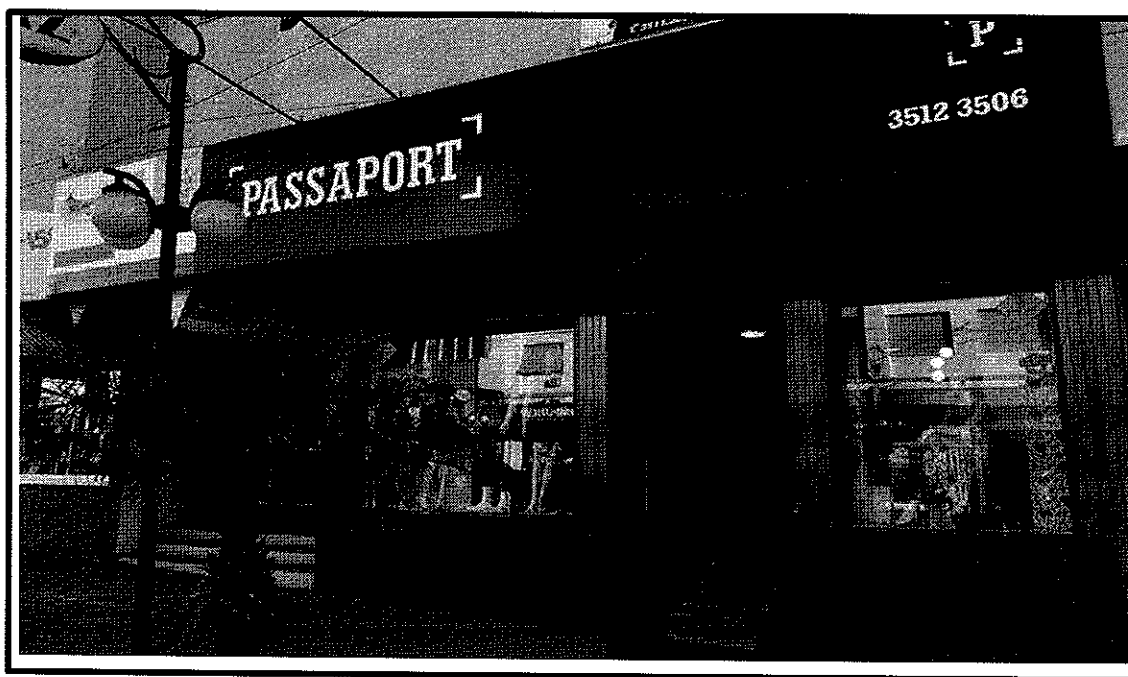
3 - LOCALIZAÇÃO DO ESTABELECIMENTO DA EMPRESA

PARTE INTERNA E EXTERNA DA EMPRESA

A recuperanda, possui somente uma sede matriz, não possuindo filiais.

Sede esta, é situada na cidade de Santa Rosa, no Estado do Rio Grande do Sul, Brasil, a Avenida América, nº. 191, sala 03, Bairro: Centro, Cidade de Santa Rosa – RS, CEP: 98.900-000.

Com a finalidade de que os credores, o juízo, o administrador judicial, melhor possam compreender a área de trabalho da referida recuperanda, bem como os produtos que vendem, segue algumas fotos anexas, com a finalidade de maneira visual, conseguir averiguar o layout interno da empresa:



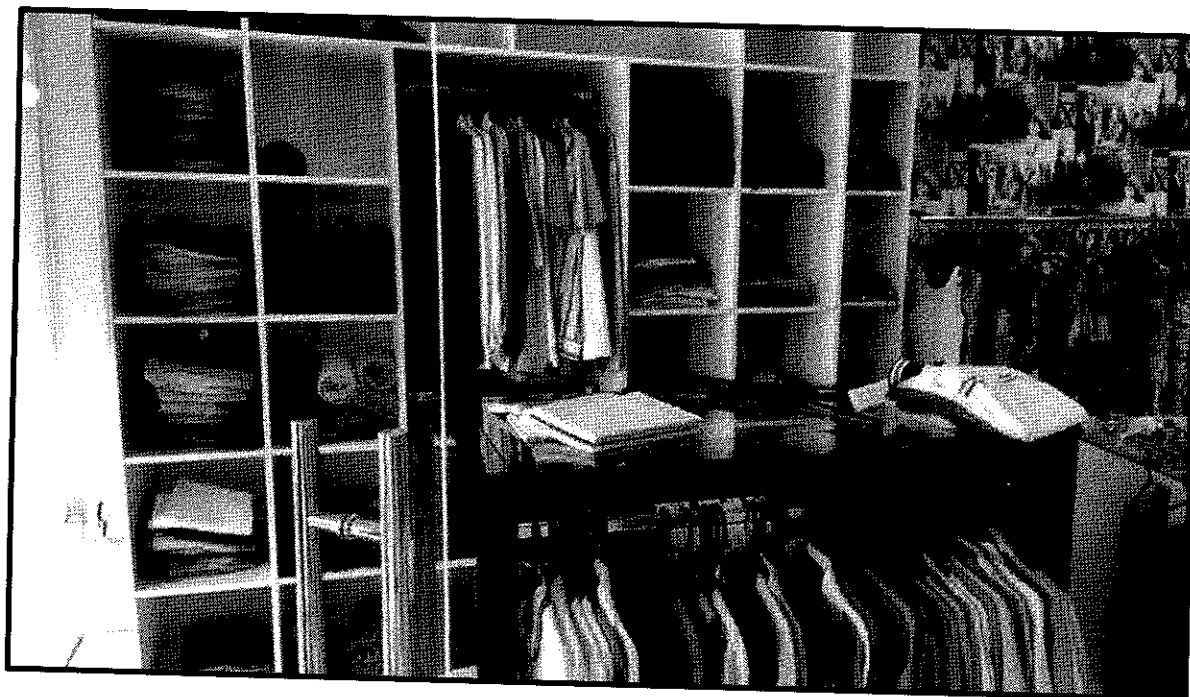
573
u
573
u



Endereço : Rua Duque de Caxias, nº. 1659, Bairro: Centro, Uruguaiana-RS, CEP: 97.501-523
Telefone: (55) 3402-3211 Celular: (55) 99696578
E-mail: kamelsalman@hotmail.com

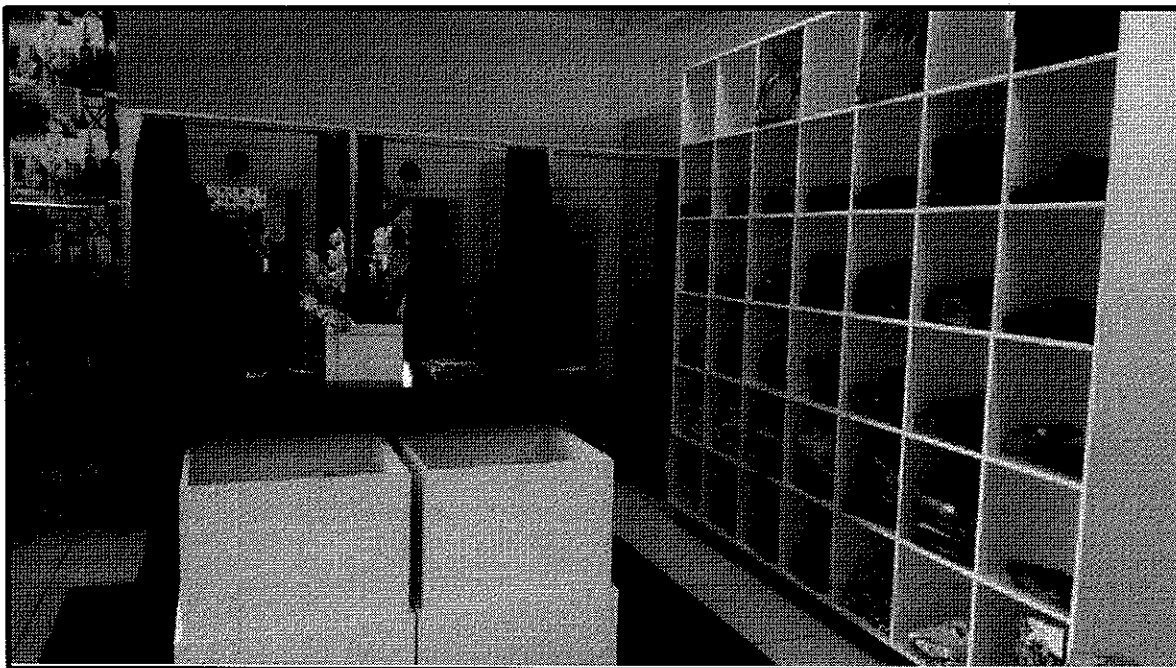
107
u

500
u
574
u



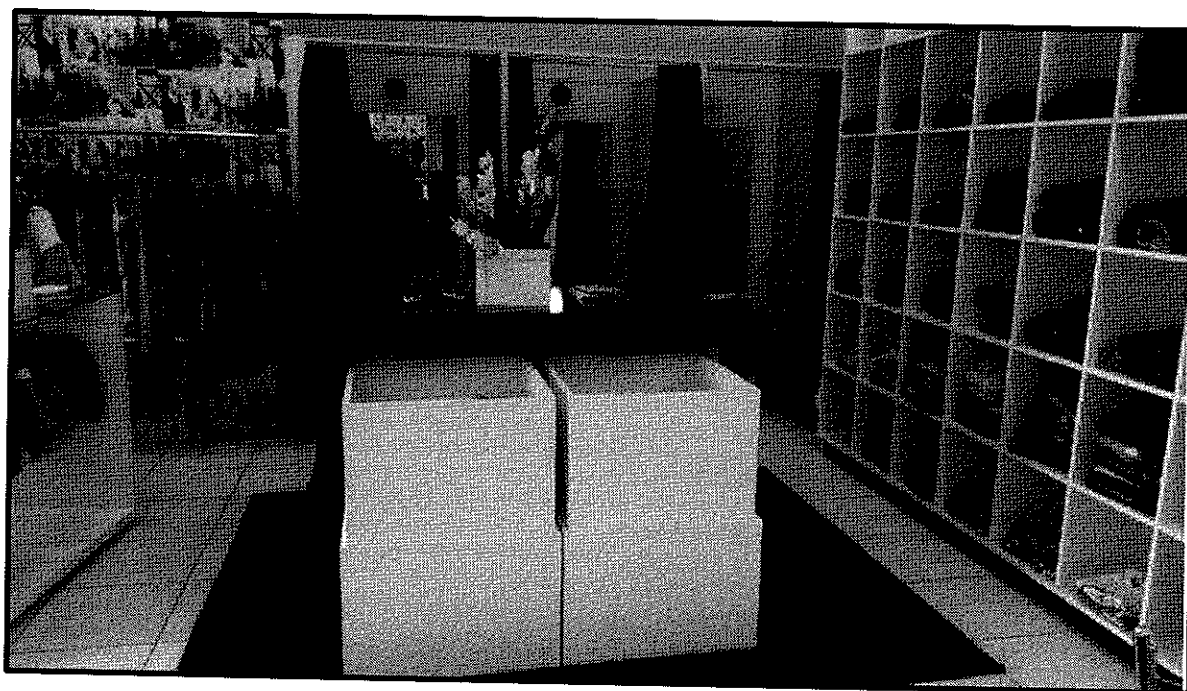
100
u

301
m
575
m



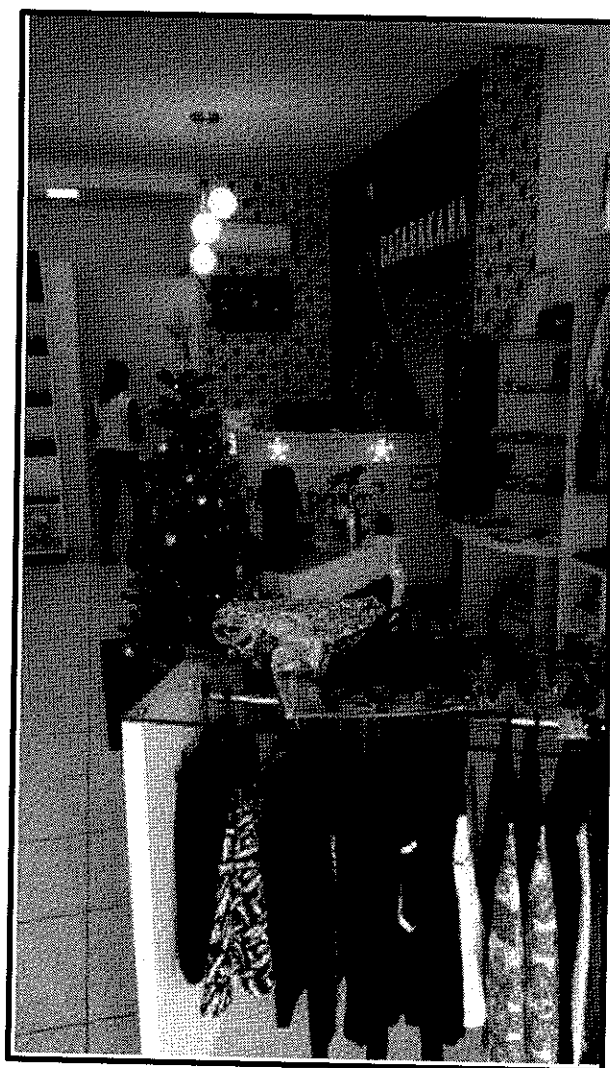
109
m

502
u
576
u



502
u

507
u
577
u



Endereço : Rua Duque de Caxias, nº. 1659, Bairro: Centro, Uruguaiana-RS, CEP: 97.501-523
Telefone: (55) 3402-3211 Celular: (55) 99696578
E-mail: kamelsalman@hotmail.com

u
u

504
w
578
w



4 - COMPOSIÇÃO SOCIETÁRIA DA EMPRESA

A referida empresa, é composta por dois sócios os quais as cotas e sua participação social são demonstrados na tabela infra:

NOME DO SÓCIO	NÚMERO DE QUOTAS	VALOR DE CADA QUOTA	CAPITAL (R\$)	PARTICIPAÇÃO (%)
ANDERSON L. DANIELSSON	28.000	R\$ 1,00	R\$ 28.000,00	70%
ALINE MARIA KOLLIN	12.000	R\$ 1,00	R\$ 12.000,00	30%
TOTAL	40.000		R\$ 40.000,00	100%

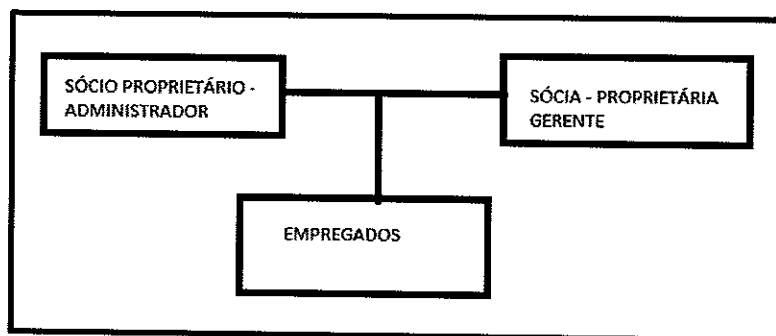
112
w

Esta é a composição societária da ora RECUPERANDA.

305
u
579
u

5 - ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

No tocante a estrutura organizacional, a empresa é bastantes simples e em linha hierárquica, onde os sócios proprietários (administrador e gerente), possuem poder de mando, sobre os empregados, que a compõe, dividindo-se a referida em administração (buscando a administração interna e externa para a fluência da empresa em números), a gerencia (buscando contabilizar e buscar novos atalhos de vendas e lucro da referida empresa no seu quesito principal que é a venda de confecções) e empregados (os mesmos recebem ordens de seus superiores e independentemente aplicam seu conhecimento para atender o consumidor final oferecendo para este os produtos vendidos na empresa).



Esta é a estrutura organizacional da empresa, como se verifica, não trata-se de uma empresa, com vários setores e sim de uma forma hierárquica vertical, como grande parte das empresas de pequeno porte brasileiras.

6 - PRODUTOS VENDIDOS NA EMPRESA

PÚBLICO ALVO DA EMPRESA

DA ABORDAGEM AO PÚBLICO E BUSCA DE CLIENTES

Como se demonstra, trata-se de empresa que possui seu ponto principal a venda de produtos fabricados por terceiros, não possuindo fábrica própria, sendo uma intermediária entre fábrica de produtos e consumidor final.

Os produtos alvos, são confecções voltados a moda adulto-jovem, atingindo o público masculino e feminino, não trabalhando na área do público infantil.

113
u

A empresa **PASSAPORT**, ora recuperanda, vem buscando sempre inovar e melhorar a sua forma de trabalhar, com o intuito de cada vez mais contribuir com o atendimento aos clientes e a sociedade em geral, buscando assim a satisfação completa do consumidor;

Como se é público e notório no ramo empresarial, os ativos mais importantes que uma empresa possui são os seus clientes e foi pensando nisso que os gestores de tal empreendimento, desenvolveram um sistema de gerenciamento de clientes, algo único e inovador na cidade, se trata de um software de gestão de clientela, que veio para substituir, com infinitas vezes mais desempenho, o chamado "*caderno de clientes*", este, tradicionalmente adotado pelos vendedores de comercio.

Em tal sistema, cada vendedor tem o seu banco de dados separado, e possibilita ao presente profissional, um histórico de cada atendimento ao cliente, bem como extrato de compra, tamanhos, preferências, e o próprio sistema sugere ao vendedor a qual cliente ligar e quando ligar, evitando assim, que o vendedor esqueça-se de "trabalhar" algum cliente e também gerando um relatório único de cada consumidor.

Tal sistema se diferencia dos demais, pois é possível, por meio do mesmo, perceber as preferências de cada cliente.

O presente software também contempla uma avançada área de pesquisa onde são feitas buscas avançadas de pós venda, de cliente inativo e ligação para prospecção de cliente-la.

Todas as pesquisas foram desenvolvidas pela empresa de modo único e particular com foco exclusivo em seus clientes.

Sem contar às ligações que serão feitas via sistema *voip* o que além de ajudar a empresa a diminuir a sua conta telefônica (vindo assim a reduzir custos fixos-financeiros), irá auxiliar os vendedores nas ligações de modo que todas ficam postas em um banco de dados e as mesmas são feitas através do computador com apenas um fone de ouvido com microfone o que por si só disponibiliza as linhas da empresa, e ainda facilita o trabalho dos vendedores de forma que consigam atender a mais clientes por dia.

E é desta forma que a Passport pretende aumentar as suas vendas e melhorar cada vez mais o seu relacionamento com os seus clientes e atendimentos, com a ajuda as tecnologia e diminuindo custos.

7 - MARKETING / PROPAGANDA / PUBLICIDADE

A recuperanda, utiliza e acha necessário a utilização do marketing, propaganda e publicidade da referida empresa, utilizando-se, para o fim do marketing, de boa relação com o cliente, sempre buscando agradar ao máximo o mesmo e o fazendo acreditar na relação entre a empresa vendedora e o cliente consumidor final.

Busca utilizar de sua propaganda e publicidade, visando sempre uma complementar a outra, por meio de publicidade em rádios, jornais, revistas, televisão, etc, tudo com a finalidade de sempre atrair o público alvo ao fim almejado comprar e vestir o produto vendido pela empresa ora recuperanda.

507
501
u

Informa ainda, que a abordagem da empresa é muito forte por meio das redes sociais, vindo a possuir vários clientes que em razão do uso da rede social, acabam sabendo das novas modas lançadas, novas mercadorias que chegaram a recuperanda, tudo com a finalidade de melhor expandir suas vendas.

Infra, algumas demonstrações da página da rede social *Facebook*, que possui domínio a empresa, pelo link: <https://www.facebook.com/PassaportStore/?pnref=lhc>.



Se demonstra o referido marketing por meio de rede social supra.

Ainda, apesar da importância da dita publicidade acima mencionada, a parte recuperanda, desde já, afirma conforme demonstrará em tópico posterior, que com o fim de bem montar o plano de uma maneira saudável e com a finalidade de atingir o objetivo ora proposto, irá buscar formas de redução de custos com marketing / publicidade / propaganda.

115
u

8 - FATORES QUE CONTRIBUÍRAM PARA AS DIFICULDADES DA EMPRESA

A recuperanda, por ter iniciado com um baixo capital, e com a finalidade de investir no ramo empresarial, além de sempre manter uma equidade de pagamentos: aos seus fornecedores, empregados, fisco e demais despesas cotidianas, como se demonstra estar a recuperanda, ou seja, em dia com suas obrigações, se viu obrigada a solicitar empréstimos bancários para cumprir e honrar tais dívidas iniciais.

Todavia, os referidos investimentos, apesar de estarem dando retorno, como se averiguou pelo gráfico infra, fazendo a recuperanda ter impulso e evoluir no seu mês-a-mês, não tiveram o retorno planejado e esperado pelo requerente nas proporções corretas em que o planejamento inicial empresarial foi projetado, em razão da forte crise financeira, a níveis municipais, estaduais e federais, que assolaram a economia pátria como um todo, refletindo nas remunerações de todos.

A recente crise econômica nacional e mundial, com a alta dos juros, limitação de crédito e, principalmente, com a diminuição de postos de trabalho, levou a uma forte retração nas vendas, refletindo gravemente sobre a saúde econômico-financeira da Recuperanda.

Além do acima afirmado, devemos lembrar que nosso País (Brasil), há alguns anos vem sofrendo uma crise/guerra política que está se tornando cada vez pior. Diariamente são veiculados nos canais de informação, mídia nacional e internacional, que o cenário político brasileiro é, atualmente um dos mais críticos, se não o mais crítico quando comparado a outros países.

Por consequência tais questões políticas vem por afetar a economia nacional, onde investidores estrangeiros e até os nacionais fogam de investir no Brasil, vindo a bolsa de valores a estar em uma constante queda e diariamente oscilando, bem como o dólar vir a ter uma suba totalmente irreal em questão de algumas semanas/meses como nos deparamos no período entre final de 2015 e início de 2016.

Consequência disso, os produtos ficam mais caros, forçando aos empresários gastarem mais para abastecerem seu estoque, vindo assim a uma vez que não possuem tanto capital por serem pequenos empresários, a solicitar empréstimos bancários para manter seu negócio funcionando e os consumidores perdem o poder de compra, uma vez que, muitos produtos são importados, o que os encarecem, somando-se isso ao fato de que o real está desvalorizado.

Some-se o supra mencionado ao fato de que, conforme se salienta até na exordial já protocolada e se demonstra, dezenas de clientes, não tem honrado com seus compromissos a título de pagamentos à presente Recuperanda (justamente porque seu poder de compra e consequentemente de pagamento, quando fazem a referida compra, está bastante afetado), fazendo esta buscar o Poder Judiciário por diversas vezes a título de cobrança e execução de títulos cambiários extrajudiciais, para buscar os valores que lhe são devidos e poder honrar com seus credores, o que muitas vezes acaba por prejudicar num todo o empresário, que gasta com o seu estoque para oferecer ao consumidor, este compra, não paga e as contas acabam por impedir ao empresário de lucrar com seu negócio.

Assim, a Recuperanda viu, com o passar dos meses, em razão do cenário político e econômico nacional e mundial, suas rendas não comportarem suas despesas, o que acabou o levando a contrair algumas dívidas com credores bancários, com o fim de manter os investimentos e as despesas em dia (empregados, fornecedores, fisco, entre outros), bem como com a finalidade de continuar a atender a seu público e contribuir para a sociedade como um todo.

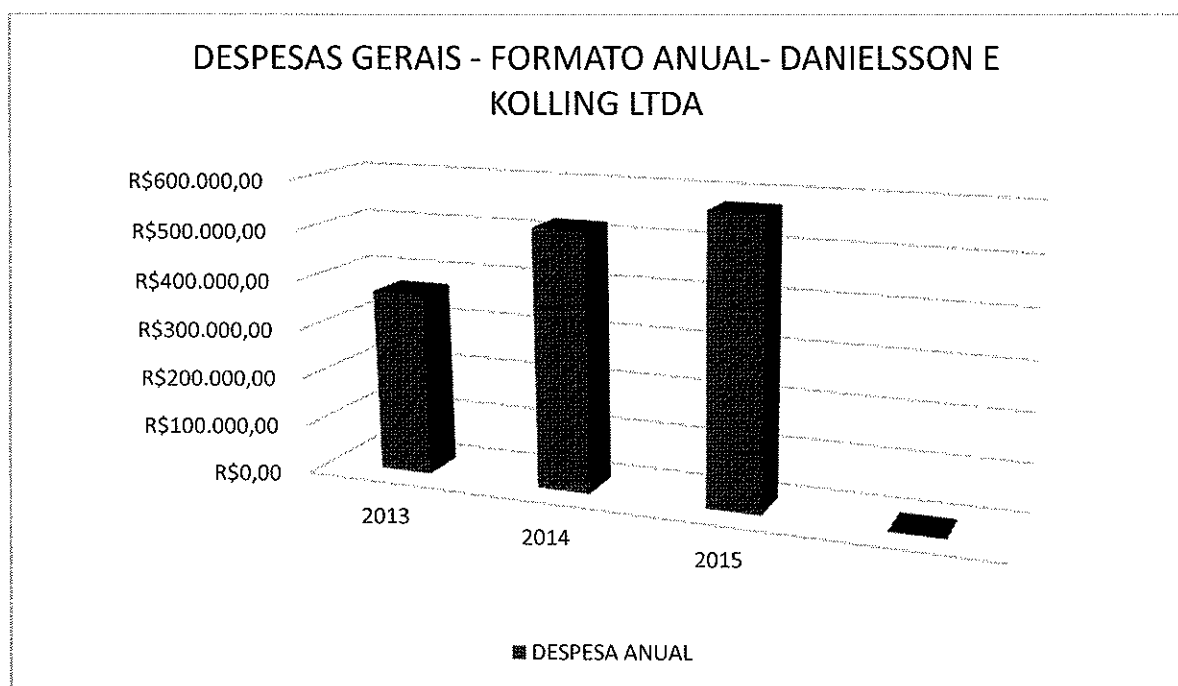
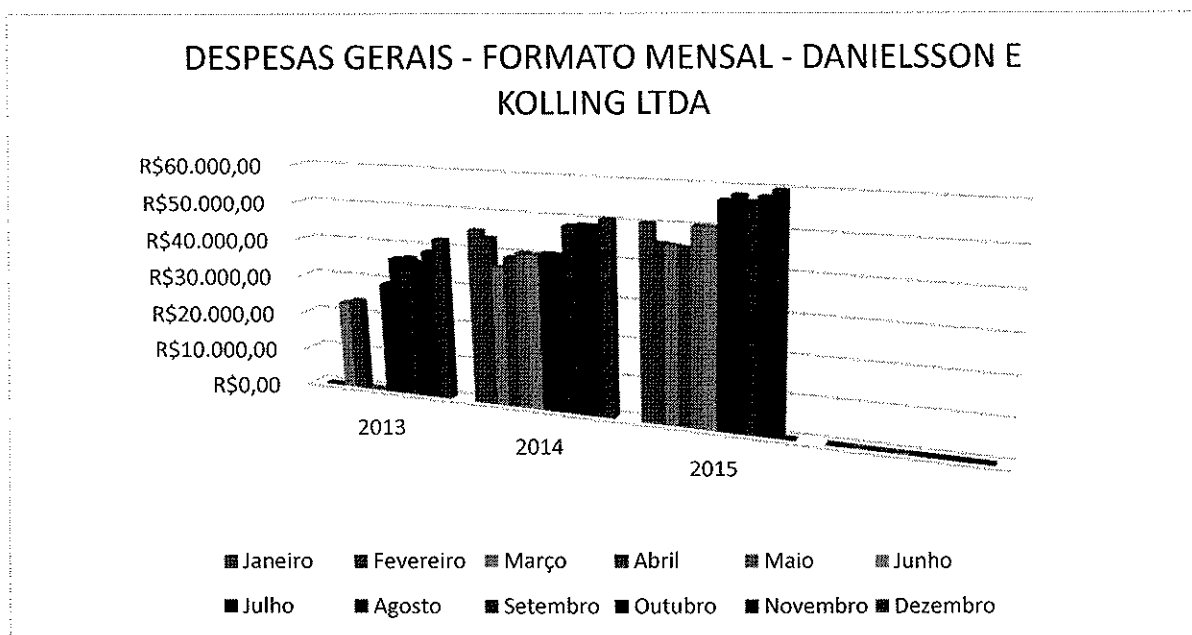
A recuperanda, até o presente momento se orgulha pelo fato de, apesar de todas as despesas, sempre "batalhar" e conseguir pagar suas contas em dia, não vindo assim, a nunca ter seu nome sido inscrito nos Órgãos de Proteção ao Crédito, ou sofrido processo judicial em razão de dívidas, nem mesmo no tocante a mal serviço prestado à consumidor, mantendo seu nome empresarial sempre cristalino e aberto a negociações, porém o presente explanado, está a ponto de não se manter hígido, por muito tempo, caso uma medida extrema (Recuperação Judicial Ordinária), não seja tomada imediatamente.

Conforme se demonstra em gráfico infra, sobre as despesas da recuperanda, demonstra-se que, apesar do gráfico supracitado, em que se averigua um aumento nas vendas, também se notou um crescimento nas despesas, principalmente e quase que exclusivamente em razão dos empréstimos bancários contraídos pela recuperanda, com o fim de manter seu negócio sempre merecedora de crédito e respeitável perante seus fornecedores por ser cumpridora de seus compromissos.

Infra, demonstra-se as despesas gerais de maneira mensal da recuperanda, ou seja, atualmente, suas despesas chegam a quase R\$ 60.000,00 (SESSENTA MIL REAIS), mensais, sendo que, conforme se demonstra, infelizmente, o faturamento mensal da recuperanda, é menor que este em todos os meses de comparação.

Ou seja, há o faturamento e a empresa recuperanda vem crescendo ao longo dos meses, todavia, suas despesas em razão dos altos juros bancários, tem superado os ganhos e aos poucos, caso nada seja feito, a recuperanda se verá obrigada a fechar as portas e não ser capaz de honrar nenhum compromisso seu, o que seria uma lástima, não só a empresa, mas aos credores em geral, causando um transtorno, não só para os credores, mas para os empregados da empresa, bem como para a sociedade em si, sem falar que acabaria por acabar com a sociedade, o que iria de encontro com o princípio da preservação da empresa.

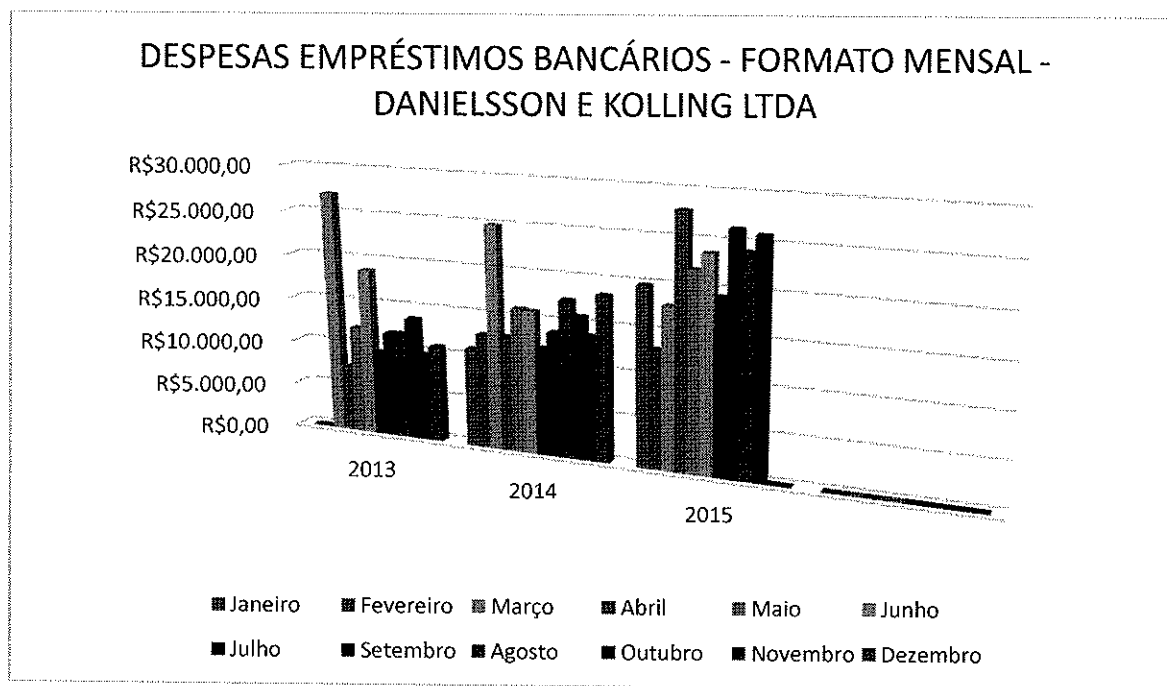
590
m
584
m



Assim, além do gráfico supracitado, em que se denotou as despesas gerais da sociedade, importante demonstrar também as despesas geradas, única e exclusivamente em razão dos empréstimos bancários, infra:

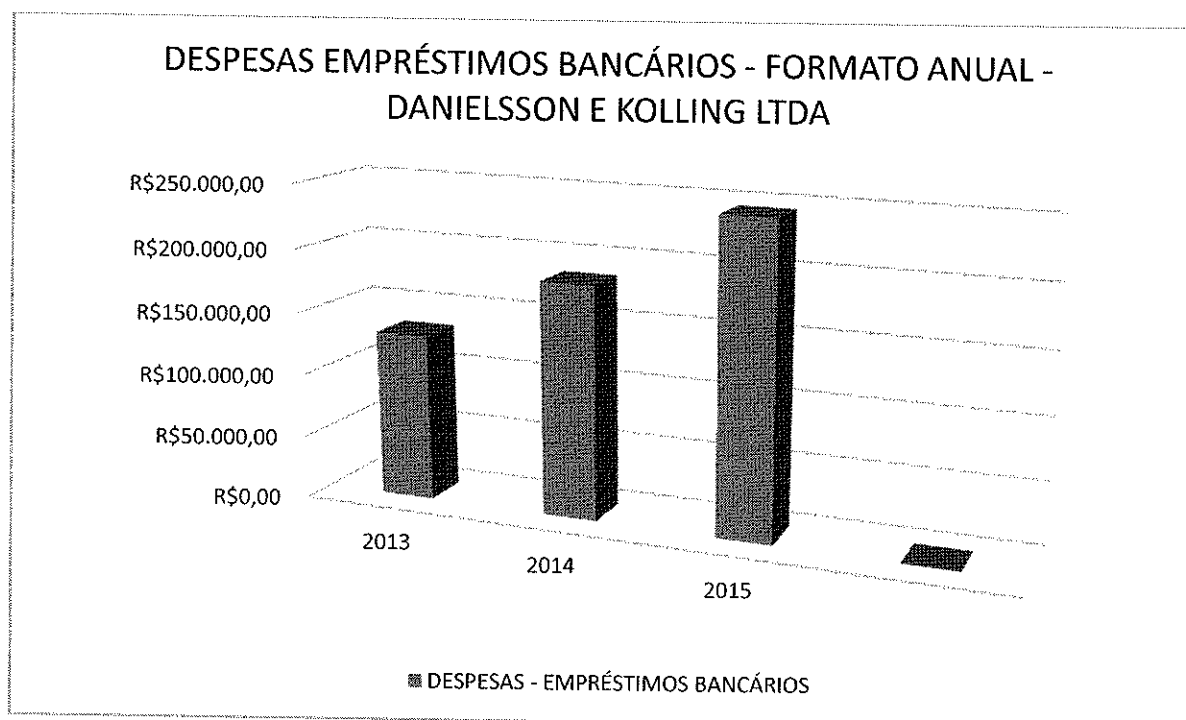
118
m

504
m
585
m



Como podemos verificar, do total de despesas gerais mensais (gráfico supra) e despesas anuais (gráfico infra), verifica-se que metade no mínimo de tais despesas são débitos bancários. Ou seja, são empréstimos feitos com os Bancos com o fim de investir na empresa e evitar problemas futuros.

Todavia, a empresa, ao contrair tais dívidas e não tendo o retorno esperado em suas vendas, se viu, com o fim de não perder seus benefícios com tais instituições, nem suas parcerias com as marcas/fornecedores com as quais trabalha, com dívidas e possibilidades de pagamento além do que pode suportar.

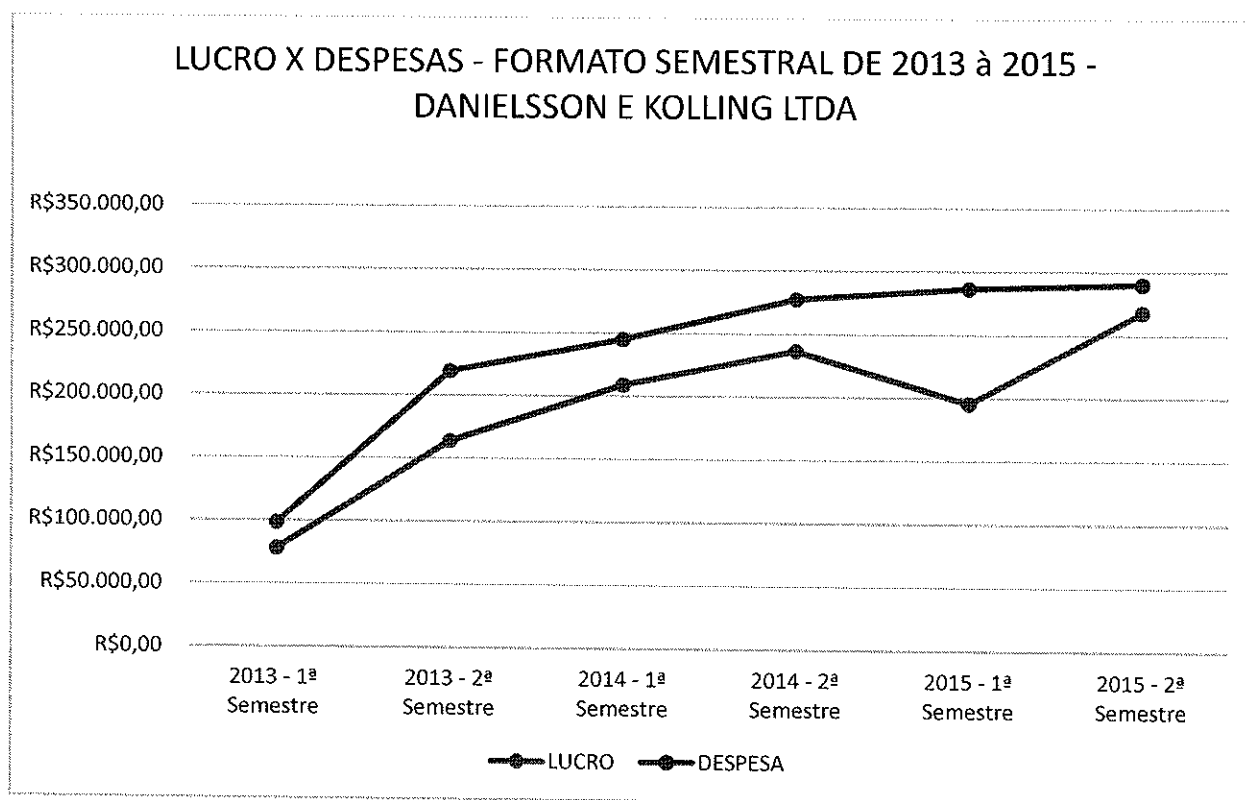


119
m

592
m
504
m

Demonstra-se que a empresa, somente se viu obrigada a assumir despesas e empréstimos mensais tão graúdos no seu início, vindo, após a não assumir tantos empréstimos, todavia, em razão da grave crise econômica que assola nosso país, em meados de abril do ano de 2015, a referida empresa, se viu compelida a voltar a tal despesa mensal, como se verifica supra.

Agora, com a finalidade de que o juízo possa entender melhor o caso da empresa ora requerente, traz-se gráfico comparativo entre despesas e os lucros da empresa, de forma semestral, entre o início da empresa 2013, à 2015:



Demonstra-se, pelo gráfico supra, que apesar do fato de a empresa ter sido erguida somente com dinheiro de empréstimos o seu lucro vinha lhe acompanhando até o final de 2014, o que, em razão de diversos fatores econômicos veio por, no 1º Semestre de 2015, se separar, vindo a despesa a continuar subindo e o lucro, infelizmente, não conseguindo acompanhar a quantia de despesas.

Imperioso assim, ajustarmos a recuperação judicial, com a finalidade de melhor recuperar a referida empresa.

9 - DA DÍVIDA E DE SUA COMPOSIÇÃO

120
m

807
m
587
m

A dívida total da empresa DANIELSSON E KOLLING LTDA, conforme relação de credores apresentada pela empresa em inicial monta em R\$ 523.865,86 (QUINHENTOS E VINTE E TRÊS MIL OITOCENTOS E SESSENTA E CINCO REAIS E OITENTA E SEIS CENTAVOS) (relação anexa).

Note-se que a dívida está dividida por classes de credores, conforme classificação definida em legislação especial. Cabe salientar ainda que quando da apresentação do referido plano, foram apresentados credores e suas classes principais, que seriam quirografárias.

Devemos frisar, que a classificação que norteou-se a presente composição é um relato e trabalho da recuperanda, com base nos contratos, informações, e documentos disponíveis, na data do pedido de recuperação judicial. A assunção da presente classificação não significa qualquer compromisso com a definição de classes ou valores de créditos, o que será definido após o período de publicação e eventuais impugnações.

10 - DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

O Plano de Recuperação da DANIELSSON & KOLLING LTDA, conta com uma frente específica, Redução de Custos e Reestruturação Financeira.

Principalmente a presente Recuperação Judicial irá contar com o meio concedido em lei que é o mencionado em Art. 50, I, da L. 11.101/05, conforme infra:

Art. 50. Constituem meios de recuperação judicial, observada a legislação pertinente a cada caso, dentre outros:

I – concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas; -GRIFO NOSSO

Inicialmente, demonstraremos o plano de redução de custos da referida recuperanda, vindo em tópico posterior passando a Reestruturação Financeira, seguido da proposta aos credores e então da conclusão.

Cabe frisar que no caso em comento e com a finalidade de melhor oferecer uma solução pacífica para o estudo, apresente em anexo, PLANO DE RECUPERAÇÃO – A, e em caso de este não ser possível ser bem sucedido entre os credores, desde já apresenta PLANO DE RECUPERAÇÃO SUBSIDIÁRIO – B.

Importante, as formas de proposta no caso em comento apresentados neste cronograma são relativos ao PLANO A, sendo que o PLANO B, se apresente em planilhas anexa.

10.1 - DA REDUÇÃO DE CUSTOS

Após muitas discussões e reuniões, entendeu-se por cabível, algumas alterações, como redução de despesas para que a empresa possa vir a ter sucesso na recuperação Judicial.

Assim, a empresa, apresentar o relatório de custo fixo da referida recuperanda, com a finalidade precípua de demonstrar aos credores a redução já implementada e que está em vigor atualmente na administração da DANIELSSON E KOLLING LTDA.

Frise-se, tudo com a finalidade de alcançar o objetivo implementado no presente plano e almejar o sucesso da presente recuperação honrando, desta maneira, com as dívidas existentes.

Relatorio de Custo Fixo		Relatorio de Custo Fixo	
ESTE É O ATUAL		COMO ERA O CUSTO FIXO	
Discriminação	out/15	Discriminação	mai/15
Pro-Labore	2.118,00	Pro-Labore	3.000,00
Salarios	1.500,00	Salarios	3.984,00
13 Salario	125,00	13 Salario	332,00
Férias + 1/3	166,25	Férias + 1/3	441,56
Aluguel	3.500,00	Aluguel	3.350,00
Energia Eletrica	350,00	Energia Eletrica	478,66
Internet	79,90	Internet	79,90
Telefone	360,00	Telefone	450,00
Material Expediente	100,00	Material Expediente	80,00
Propaganda	300,00	Propaganda	800,00
Material Consumo	200,00	Material Consumo	180,00
advogado	600,00	advogado	400,00
sistema	150,00	sistema	137,00
Manutenção		Manutenção	
Alarme	105,00	Alarme	95,00
Honorarios Contabeis	480,00	Honorarios Contabeis	890,00
Despesas Diversas	400,00	Despesas Diversas	350,00
Motoboy	400,00	Motoboy	616,00
consultora	-	consultora	2.000,00
Total	10.934,15	Total	17.664,12

Diante do exposto, como pode se averiguar, os custos em maio de 2015, montavam em um total de R\$ 17.664,12 (DEZESSETE MIL SEISCENTOS E SESSENTA E QUATRO REAIS E DOZE CENTAVOS), todavia, a partir de outubro de 2015, quando verificou-se a situação de crise financeira da recuperanda, os custos reduziram no montante de mais de R\$ 6.700,00 (SEIS MIL E SETECENTOS REAIS).

Como se demonstra supra, vários são os custos mínimos para manter as engrenagens da referida recuperanda em funcionamento, caso não houvesse o mínimo de despesas supracitados, a referida recuperanda, infelizmente, viria por possuir problemas de outra monta, sendo assim, tais despesas essenciais para o pleno funcionamento.

Com a finalidade de ainda mais reduzir os custos existentes, demonstrará a recuperanda, alguns custos que foram cortados, diminuídos e abdicados, buscando não prejudicar a empresa em alguns segmentos, mas ajudar na sua recuperação, ponto a ponto.

Assim demonstrado, com o objetivo de que os credores melhor possam entender como já está funcionando e como funcionará ao longo da presente recuperação judicial, a redução de custos da empresa, apresenta o presente tópico com a finalidade de especificar custos existentes e custos que serão reduzidos.

585
m
589
m

10.1.1 - DA REDUÇÃO DE FUNCIONÁRIOS

A recuperanda, quando do início de suas atividades contava, além dos sócios administradores e gerentes, também com até 04 (QUATRO) funcionárias em período normal, atualmente, em razão da forte crise que atingiu a ora recuperanda, já trabalha com o mínimo de contratação de funcionários, ou seja, apenas 1 (um (a)), funcionário (a), com a finalidade de atender os clientes que comparecem para efetuar compras na empresa.

Sendo, por óbvio, necessário, minimamente e por razões óbvias, no período de feriados em que há cultura popular de entrega de presentes (Dia das Mães, Dia dos Pais, Páscoa, Natal, Ano Novo), aumentar tal efetivo, com a finalidade de suprir a demanda de clientes.

Assim, como se demonstra, a empresa já labora com o mínimo possível de seu contingente, sendo necessário a manutenção de tal número de trabalhadores.

10.1.2 - DA REDUÇÃO DE MARKETING / PROPAGANDA / PUBLICIDADE

Como se demonstrou supra, a empresa, possui muita necessidade de propaganda e publicidade, porém, como já está afirmando que irá reduzir os custos de suas despesas fixas, também o fará no tocante ao marketing / propaganda / publicidade.

Se averiguou que, conforme tópico supra da publicidade, a empresa utilizava de propaganda em rádios, televisão, jornais e revistas.

Todavia, tais custos se implementavam, dependendo do uso massivo da publicidade em si, no montante, conforme tabela supra, de R\$ 800,00 (OITOCENTOS REAIS).

Como está especificado na tabela sinóptica acima, o valor reduziu em custos, sempre com a finalidade de diminuir os gastos da empresa e injetar dinheiro na mesma para que supra suas necessidades de inadimplência, o custo atual de publicidade monta em R\$ 300,00 (TREZENTOS REAIS), ou seja, diminui mais de 60% (SESSENTA POR CENTO), do total gasto.

É o que de pronto se demonstra.

10.1.3 - DA REDUÇÃO DO PRO-LABORE DOS SÓCIOS ADMINISTRADOR E GERENTE

Já salientou-se supra, que a empresa possui dois sócios, ANDERSON L. DANIELSSON E ALINE MARIA KOLLING, ambos, percebendo, anteriormente os valores de R\$ 1.500,00 (UM MIL E QUINHENTOS REAIS) e R\$ 1.500,00 (UM MIL E QUINHENTOS REAIS), a título de salário/pro-labore.

Desde já, com a finalidade de demonstrar que o intuito principal é a salvação da empresa ora recuperanda, informam a redução de mais 25% (VINTE E CINCO POR CENTO), de seus ganhos, com o intuito

123
m

de readequar a empresa com auxílio de tais valores economizados e abdicados pelos sócios, durante o período de recuperação judicial.

Assim, os valores ganhos montavam em R\$ 3.000,00 (TRES MIL REAIS), no seu total, conforme tabela sinóptica infra, e com tal redução irão montar em R\$ 2.118,00 (DOIS MIL CENTO E DEZOITO REAIS).

FUNCIÓNARIOS	FUNÇÃO	PRO - LABORE ANTERIOR	PRO-LABORE ATUAL
ANDERSON LUIS DANIELSSON	SÓCIO/AMINISTRADOR	R\$ 1.500,00	R\$ 618,00
ALINE MARIA KOLLING	SÓCIA/GERENTE	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00

Como se é notado na tabela e explicação supra, redução de custo de despesas, será contribuído por redução do salário principal de ambos os sócios que abdicam de tal necessidade em prol da empresa.

10.2 - DA REESTRUTURAÇÃO FINANCEIRA

A reestruturação financeira se apresentou necessária na medida em que ficou evidente que somente a reestruturação operacional não seria suficiente para promover o saneamento financeiro da Empresa.

Após várias simulações chegou-se a um cenário básico contemplando a aplicação das condições abaixo sobre as dívidas da empresa.

ADEQUAÇÃO DA DÍVIDA / REDUÇÃO DE PARTE DA DÍVIDA PELA ASSIDUIDADE:

A dívida da DANIELSSON E KOLLING LTDA, atingiu um volume extremamente elevado para o nível de caixa suportado e possível de ser gerado pela atividade nos próximos anos. Por esta razão, torna-se imprescindível uma redução da ordem de 30% (TRINTA POR CENTO), sobre o montante da dívida junto aos credores.

Se salienta que o pedido de redução de dívida ora posta, faz parte do PLANO A, oferecido anexo, o PLANO B, não possui o referido deságio.

Tais valores serão descontados conforme o pagamento dos parcelamentos e se e somente se os pagamentos forem feitos conforme o próximo item.

DAS PARCELAS A SEREM PAGAS E DA FORMA DO REFERIDO PAGAMENTO:

590
m
590
m

124
m

597
591
m

Uma vez que se solicita a aceitação do presente plano de recuperação judicial, importante frisar que somente ocorrerá a redução de parte da dívida, em caso de pagamento pontual, nos seguintes termos.

As parcelas serão pagas todos os dias 25 de cada mês (iniciando-se estes, conforme tabela de projeção anexo, em junho de 2018).

Recaindo o dia 25 de cada mês em final de semana ou feriado, prorroga-se para o próximo dia útil o seu vencimento, sendo o referido vencimento dotado de 05 (CINCO) dias úteis de carência e em sendo este pago dentro do prazo ora citado, acarretará o desconto no valor de 30% (TRINTA POR CENTO), sobre o montante do valor, pela assiduidade ocorrida.

Em caso da empresa não fazer o pagamento dentro das condições supracitadas, ultrapassando o valor total de 50% (CINQUENTA POR CENTO) da dívida, não paga, perderá o benefício do desconto pela assiduidade de 30% (TRINTA POR CENTO), do valor total, vindo aos credores perceberem o valor total do plano secundário apresentado em anexo.

Os pagamentos das parcelas se dará em 10 (DEZ) parcelas anuais, a contar de março à dezembro dos referidos anos, sendo que os meses de Janeiro e Fevereiro, serão isentos de pagamento, devido a notoriedade da grande queda que se apresentam nas vendas do segmento de confecções na referida época do ano.

Porém, como se demonstrará em contrapartida, se em Janeiro e Fevereiro de todo ano, há uma queda nas vendas, os meses de novembro e dezembro de cada ano, são conhecidos como a “safra” dos lojistas, pois por serem meses dotados de duas grandes datas em que o costume e as tradições influenciam na compra dos consumidores, há um aumento exponencial nas vendas, o que também possibilita a recuperanda efetuar pagamentos maiores no referido mês, com a finalidade de conseguir suprir pelo menos em parte, a falta de pagamentos dos meses de Janeiro e Fevereiro, pagando-se sempre, uma parcela maior que a prevista para aquele ano.

Também, a empresa reservou a partir de vencida a carência, valores que irão subindo de ano em ano, para pagamento dos credores até a quitação total da dívida, até estagnar-se no valor de R\$ 4.000,00 (QUATRO MIL REAIS), totais mensais, o que entende a empresa recuperanda ser o máximo que ser alcançará em termos de pagamento.

ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA DA DÍVIDA:

A dívida total será corrigida pela taxa referencial (TR) considerando nas projeções seu patamar atual, conforme demonstrativo atual da TR, infra:

125
m

598
u
592
u

Mês de referência	Taxa do período	Dias úteis	Taxa % - Ano de 252 dias úteis			Taxa % - Ano calendário		
			No ano	Acumulada no ano	Últimos 12 meses	No ano	Acumulada no ano	Últimos 12 meses
Abr/2016	0,1304	20	1,66	0,58	2,03	1,58	0,58	2,03
Mai/2016	0,2168	23	2,51	0,45	2,01	2,63	0,45	2,01
Fev/2015	0,0957	19	1,28	0,23	1,82	1,15	0,23	1,92
Jan/2016	0,1320	20	1,68	0,13	1,84	1,80	0,13	1,84
Dez/2015	0,2250	22	2,61	1,80	1,80	2,73	1,80	1,80
Nov/2015	0,1297	20	1,65	1,57	1,67	1,57	1,57	1,67
Out/2015	0,1790	21	2,17	1,44	1,59	2,17	1,44	1,59
Set/2015	0,1920	21	2,33	1,25	1,52	2,33	1,25	1,52
Ago/2015	0,1867	21	2,26	1,06	1,41	2,26	1,06	1,41
Jul/2015	0,2303	23	2,55	0,87	1,28	2,80	0,87	1,78
Jun/2015	0,1813	21	2,20	0,64	1,15	2,20	0,64	1,15
Mai/2015	0,1153	20	1,46	0,46	1,02	1,39	0,46	1,02
Abr/2015	0,1074	20	1,36	0,34	0,96	1,30	0,34	0,96
Mar/2015	0,1296	22	1,49	0,23	0,90	1,52	0,23	0,90
Fev/2015	0,0168	18	0,24	0,10	0,80	0,20	0,10	0,80
Jan/2015	0,0878	21	1,06	0,09	0,83	1,06	0,09	0,83

JUROS SOBRE A DÍVIDA:

Sobre a dívida corrigida será aplicada a taxa de juros de 4% (QUATRO POR CENTO) ao ano. a.a.

CARENCIA NECESSÁRIA PARA INÍCIO DOS PAGAMENTOS:

Para que a empresa recupere a capacidade de financiamento do capital de giro, torna-se necessária uma carência para pagamento de Principal + Atualização Monetária + Juros, a partir da homologação deste pelo Juízo, de 02 (DOIS) anos, de carência. Iniciando-se assim, os pagamentos no mês de Junho do ano de 2018, junto de atualização monetária + Juros.

DO TEMPO DE DURAÇÃO DO PLANO

O Plano nos termos sugeridos tem previsão de duração de aproximadamente 10 anos e meio. Vindo a perdurar de 2016 à 2026, conforme está proposto em anexo I.

Porém, apresenta-se plano diverso em caso de o primeiro não adequar-se ao objetivo estudado por todos.

DA ASSISTÊNCIA DOS CREDORES / BANCOS A DEVEDORA RECUPERANDA

A empresa ora recuperanda, efetua compras de fornecedores, muitos fora do Estado do Rio Grande do Sul, a questão é que a maioria de tais fornecedores trabalha, para efetuar a venda de mercadorias aos lojistas, da seguinte maneira:

- a) condição do CNPJ da referida empresa, estar limpo, ou seja, sem restrições;

b) condição de, para efetuar a compra, que a empresa utilize de título cambiário CHEQUE;

599
m
593
m

Assim, se faz necessário que os credores, que já utilizavam de tais formas de trabalho com a ora recuperanda, voltem a lhe fornecer tais maneiras de utilização bancária, com a finalidade precípua que este continue com seus trabalhos, sob pena de, em caso contrário, este acabar não tendo sucesso na referida recuperação judicial.

Sem tal condição, não poderá efetuar compras para repor estoque de sua empresa. Sem tais compras, não poderá vender seus produtos aos seus clientes e por fim, sem a venda de produtos aos clientes, não terá recursos financeiros suficientes para efetuar o pagamento aos ora credores alvos da presente proposta de recuperação judicial.

Frisa-se, não está se pedindo novos empréstimos ou valores e sim, que lhe concedam a utilização de títulos (cheques), dos referidos bancos, para efetuar compras e atingir o fim almejado para a empresa, recuperação judicial.

Tais premissas supra, serão a base da PROPOSTA AOS CREDORES, a ser analisada adiante em item específico.

DA FORMA DO PAGAMENTO

Os pagamentos serão todos feitos via depósito, podendo cada credor oferecer conta para tanto, ou emitir boletos para o pagamento, conforme for convencionado.

11 - DOS ASPECTOS RELEVANTES DOS FLUXOS DE CAIXA E D.R.E APRESENTADOS

Sobre os fluxos e D.R.E apresentados, para que os credores possam entender melhor a presente proposta de recuperação judicial, apresenta-se infra o modelo dos fluxos apresentados:

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – D.R.E DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

D.R.E (demonstração do resultado do exercício) a D.R.E é simplesmente cálculo dos valores que foram vendidos menos as despesas, baseando-se no valor de receita como a venda Bruta:

127
m

Discriminação	jan/16	%	fev/16	%
(+) Vendas		R\$ 100,00		R\$ 100,00
(-) impostos todos		#DIV/0!		#DIV/0!
(-) Comissao		#DIV/0!		#DIV/0!
(-) Custo Merc Vend		#DIV/0!		#DIV/0!
(-) Custo Fixo		#DIV/0!		#DIV/0!
(-) Resultado 1	R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00	#DIV/0!
(-) Custo Financeiro		#DIV/0!		#DIV/0!
(=) Resultado 2	R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00	#DIV/0!
(-) Pagamento Loja		#DIV/0!		#DIV/0!
(-) Inadimplência		#DIV/0!		#DIV/0!
(-) Plano de Recuperação		#DIV/0!		#DIV/0!
(=) Resultado Liquido	R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00	#DIV/0!

O presente demonstrativo supra, trata-se só de esboço para legenda:

Conforme se demonstra supra, estão discriminados:

(+) **Vendas** = Significam o total de vendas do período daquele mês;

(-) **Impostos Todos** = Significa que neste item será discriminado a quantidade de impostos gerados pela empresa, naquele período;

(-) **Comissão** = Trata-se da comissão gerada a (s) funcionária (s) da empresa, conforme sua (s) meta (s) de vendas alcançada, sendo que a presente meta, varia de mês a mês, conforme são estipuladas pelos administradores da empresa;

(-) **Custo Merc Vend** = neste campo estará discriminado o valor de custo da mercadoria vendida naquele mês;

(-) **Custo Fixo** = neste campo estará o total de custo fixo, que é contemplado pelos seguintes itens: Aluguel, pro-labore, salários, décimo terceiro e férias proporcional de funcionários, custos com alarme, luz, contador, advogado, motoboy, telefone, propaganda, material de expediente, sistema, manutenção, e tudo mais que for de custo fixo e essencial para a atividade da empresa mensal;

(-) **Resultado 1** = trata-se da receita bruta da empresa, descontando somente as despesas já supracitadas consideradas de ordem obrigatória;