

Plano de Recuperação Judicial
Supermercado Maia Eireli
CNPJ 91.960.898/0001-03
Processo nº 104/1.17.0000856-5

926

2

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

SUPERMECADO MAIA EIRELI

- Em Recuperação Judicial -

CNPJ 91.960.898/0001-03

NIRE 43600191058

Juízo da 1ª Vara da Comarca de Horizontina (RS)

Processo nº 104/1.17.0000856-5

(CNJ 0001554-94.2017.8.21.0104)

1


Bel. André Luis Thomas
Av. Getúlio Vargas, 1011 - 2º andar - CEP 98.690-000
Fone: (55) 3533-1622 - São Martinho/RS
Contador CRC/RS 089875

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

SUPERMECADO MAIA EIRELI

- Em Recuperação Judicial -

CNPJ 91.960.898/0001-03

NIRE 43600191058

Juízo da 1ª Vara da Comarca de Horizontina (RS)

Processo nº 104/1.17.0000856-5

(CNJ 0001554-94.2017.8.21.0104)

O presente Plano de Recuperação Judicial ("PRJ") é apresentado, em cumprimento com o artigo 53 da Lei 11.101 de 9 de fevereiro de 2005 ("LFRE"), perante a 1ª Vara da Comarca de Horizontina – RS ("Juízo de Recuperação") pelo SUPERMERCADO MAIA EIRELI em Recuperação ("SUPERMAIA"), inscrita com o CNPJ 91.960.898/0001-03, com sede na Rua Dahne de Abreu, 865, na cidade de Horizontina (RS), CEP 98920-000, doravante designada simplesmente por "SUPERMAIA" ou "Recuperanda".

SUMÁRIO

I - CONSIDERAÇÕES INICIAIS	05
II - SUPERMERCADO MAIA EIRELI	07
2.1 Apresentação	07
2.2 Breve Histórico - Capital Social e Composição Societária	07
2.3 Objetivo Recuperacional	08
2.4 Regras de Interpretação	08
2.4.1 Cláusulas e Anexos	08
2.4.2 Títulos	09
2.4.3 Interpretação	09
2.4.4 Referências	09
2.4.5 Disposições Legais	09
2.4.6 Prazos	09
2.5 Definições/Glossário	09
III - PROPOSTA DE REESTRUTURAÇÃO OPERACIONAL, ADMINISTRATIVA, ECONÔMICA E FINANCEIRA	14
3.1 - Proposta de Reestruturação Operacional, Administrativa, Econômica e Financeira	14
3.1.1 Restabelecimento da capacidade de compra de mercadoria para revenda	14
3.1.2 Redução drástica das despesas financeiras, em especial, em relação ao pagamento de juros	15
3.1.3 Determinação correta do de capital giro, melhorando a gestão de seu fluxo de caixa	16
3.1.4 Rever toda a política comercial da empresa - compras, estoque, precificação e marketing	16
3.2 Gestão Administrativa	17
3.3 Estratégia Operacional	18
IV - PLANEJAMENTO ECONÔMICO/FINANCEIRO	19
4.1 Projeções de Receitas	19
4.2 Projeções de Resultado Operacional Líquido	20
V - PROPOSTA DE NEGOCIAÇÃO	26
5. Negociação	26
5.1 Créditos Extraconcursais	26

5.2 Créditos Concurrais	26
5.2.1 – Crédito Derivado da Legislação do Trabalho	27
5.2.2 Credores com Garantia Real, limitado até o valor do bem gravado	27
5.2.3 – Créditos Quirografários	28
5.2.3.1 – Instituições Financeiras	28
5.2.3.1.1 Banco do Brasil (Agência de Horizontina-RS)	29
5.2.3.1.2 Banco Banrisul (Agência de Horizontina-RS)	31
5.2.3.1.3 Caixa Econômica Federal – Agência de Horizontina (RS)	32
5.2.3.1.4 Banco Santander – Agência de Horizontina (RS)	33
5.2.3.1.5 Banco Tribanco - Agência de Porto Alegre (RS)	34
5.2.3.2 – Fornecedores	34
5.2.3.2.1 - Empresas de Médio e Grande Porte	34
5.2.3.2.2 Fornecedores – Empresas EPP/ME	35
5.3 Créditos Não Concurrais	36
5.3.1 Crédito tributário, independentemente de sua natureza e tempo de constituição	36
5.3.1.1 Receita Federal do Brasil – RFB	37
5.3.2 Credores com Reserva de Domínio	37
5.4 - Determinação do Valor da Parcela Mensal (VPM)	38
VI – CAPACIDADE DE PAGAMENTO FLUXO DE CAXA FUTURO	39
6.1 Capacidade de Pagamento	39
6.2 Vendas de Ativos	40
VII - LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO	42
PARECER FINAL	42
7.1 Laudo Econômico Financeiro - Parecer Final	42
ANEXOS	
ANEXO I – LAUDO ECONÔMICO-FINANCEIRO – PARECER FINAL	
ANEXO II – RELAÇÃO DE BENS DO ATIVO DA EMPRESA	
ANEXO III – LAUDO DE AVALIAÇÃO MERCADOLÓGICA DE MÁQUINA E INSTALAÇÕES.	

I - CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O presente plano de Recuperação Judicial foi elaborado pelo SUPERMAIA, atendendo ao determinado pela Lei nº 11.101, de 09 de fevereiro de 2005, LRFE, e tendo por objetivo a apresentação, a seus credores, de seu Plano de Recuperação Judicial, demonstrando que a Recuperanda é empresa viável e competitiva, sendo capaz de superar a crise financeira.

Em 05 de junho de 2017 foi distribuída, ao Juízo da 1ª Vara da Comarca de Horizontina – RS, a inicial requerendo a proteção prevista na Lei de Recuperação de Empresas, processo nº 104/1.17.0000856-5. Em 05 de dezembro de 2017 foi proferida a decisão que deferiu o processamento da Recuperação Judicial em favor da Recuperanda, decisão que foi publicado no Diário de Justiça Eletrônico do Rio Grande do Sul, no dia 15 de dezembro de 2017, Edição nº 6173, nomeando o Dr. Genil Andreatta como administrador judicial.

O Plano de Recuperação Judicial vem apresentar as condições especiais que a Recuperanda propõe para o pagamento de suas obrigações vencidas e vincendas, conforme lhe faculta o art. 50 da Lei 11.101/2005.

A demonstração da viabilidade econômica de que trata o artigo 53, inciso III, da Lei nº 11.101/2005, está demonstrado no item “10” deste documento, no qual se observa a compatibilidade entre a geração de caixa e a proposta de pagamento formulado aos credores pelo Supermaia.

Art. 53. O plano de recuperação será apresentado pelo devedor em juízo no prazo improrrogável de 60 (sessenta) dias da publicação da decisão que deferir o processamento da recuperação judicial, sob pena de convalidação em falência, e deverá conter:

- I – discriminação pormenorizada dos meios de recuperação a ser empregados, conforme o art. 50 desta Lei, e seu resumo;
- II – demonstração de sua viabilidade econômica; e
- III – laudo econômico-financeiro e de avaliação dos bens e ativos do devedor, subscrito por profissional legalmente habilitado ou empresa especializada.

Parágrafo único. O juiz ordenará a publicação de edital contendo aviso aos credores sobre o recebimento do plano de recuperação e fixando o prazo para a manifestação de eventuais objeções, observado o art. 55 desta Lei.

O laudo de avaliação de bens e ativos de que trata o artigo 53, inciso III, da Lei nº 11.101/2005, foi elaborado em conformidade com os ditames legais.

A Recuperanda, por força do Plano, 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:

Art. 47. A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

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, nos termos seguintes.

957
2
932
2

II - SUPERMERCADO MAIA EIRELI

2.1 Apresentação

O Supermercado Maia Eireli, conforme exposto na inicial, trata-se de empresa do ramo de supermercado, inscrita com o CNPJ 91.960.898/0001-03, com sede na Rua Dahne de Abreu, 865, na cidade de Horizontina - RS, CEP 98920-000.

2.2 Breve Histórico - Capital Social e Composição Societária

A recuperanda inicialmente tinha como razão social SUPERMERCADO MAIA LTDA - ME e estava registrada na Junta Comercial do nosso estado em nome dos sócios Beatris Scherer Franco, Alexandre Cesar Lipke e Luis Dalmor Fidêncio Maia, conforme documento datado de 22/11/2010 e com sede na Rua Tuparendi, 1382, Vila Bela, na cidade de Horizontina (RS).

Posteriormente houve alterações na estrutura societária da empresa, bem como o endereço da sede da empresa, que ficou estabelecida na Av. Dahne de Abreu, 865, na cidade de Horizontina (RS), esta última averbada na Junta Comercial em 28/05/2013.

Na sequência houve novas alterações no quadro social da empresa e transformação como empresa individual de responsabilidade limitada e administração (EIRELI) exclusiva de Luis Dalmor Fidêncio Maia, conforme registro no órgão competente em 07/12/2016, cujo capital social integralizado é de R\$ 88.000,00 (oitenta e oito mil reais).

Dessa forma, inicialmente a sede da empresa estava localizada na Rua Tuparendi, 1382 Vila Bela e, posteriormente, visando a expansão dos negócios da empresa nesta cidade, mudou novamente sua sede em maio de 2013 para uma área maior e com melhor localização situada na Rua Dahne de Abreu, 865, em diagonal com o Posto Eluf, na mesma cidade de Horizontina (RS), conforme foto anexa aos autos.

Em virtude dessa expansão e investimentos em seu novo estabelecimento, despendeu parte de seu capital e hoje não vem conseguindo honrar os compromissos assumidos junto a seus credores; em razão da política econômica do governo federal.

Nessa linha, o Supermaia tem como objetivo principal retornar o crescimento e conseqüentemente superar a crise econômico-financeira

através do amparo da Recuperação Judicial. Assim, pretende-se com a Recuperação Judicial, na forma da Lei 11.101/2005, conciliar a manutenção das atividades empresariais da Recuperanda, com o pagamento aos credores, de forma a propiciar o cumprimento da sua função social, conforme prevê o artigo 47 da referida lei.

2.3 Objetivo Recuperacional

O objetivo da Recuperação Judicial é viabilizar a superação da crise econômico-financeira da Recuperanda. Pretende-se com a Recuperação Judicial, na forma da Lei 11.101/2005, conciliar a manutenção e a continuidade das atividades empresariais da Recuperanda, com o pagamento aos credores, de forma a propiciar o cumprimento de sua função social, conforme prevê o Art. 47 da referida Lei.

Assim sendo, a Recuperanda apresenta, nos termos do artigo 53 da Lei Recuperacional, o seu Plano de Recuperação, incluindo demonstração de resultados, fluxo de caixa projetado para os próximos exercícios, permitindo a visualização adequado do comportamento financeiro futuro, e, conseqüentemente, suas possibilidades para pagamentos a credores, conforme premissas detalhadas.

O presente plano procura projetar um lucro operacional adequado e sustentável ao longo dos próximos anos. A viabilidade futura da empresa depende não só da atual situação do endividamento, mas também e fundamentalmente da melhoria de seu desempenho operacional. Sendo assim, as medidas identificadas no presente Plano estão conexas a um planejamento estratégico da empresa para os próximos anos.

A análise de todas as áreas da empresa foi a base para nortear as ações a serem tomadas, visando a recuperação. As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento do ramo alimentício, sendo baseado em premissas razoáveis e conservadoras.

2.4 Regras de Interpretação

2.4.1 Cláusulas e Anexos.

Exceto se especificado de forma diversa, todas as Cláusulas e Anexos mencionados no Plano referem-se a Cláusulas e Anexos do próprio Plano.

2.4.2 Títulos.

Os títulos dos Capítulos e das Cláusulas deste Plano foram incluídos exclusivamente para referência e não devem afetar o conteúdo de suas previsões.

2.4.3 Interpretação. Os termos “incluem”, “incluindo” e termos similares devem ser interpretados como se estivessem acompanhados da frase “mas não se limitando a”.

2.4.4 Referências.

As referências a quaisquer documentos ou instrumentos incluem todos os respectivos aditivos, consolidações e complementações, exceto se de outra forma expressamente previsto.

2.4.5 Disposições Legais. As referências a disposições legais e leis devem ser interpretadas como referências a essas disposições tais como vigentes nesta data ou em data que seja especificamente determinada pelo contexto.

2.4.6 Prazos.

Todos os prazos previstos neste Plano serão contados na forma determinada no art. 132 do Código Civil, desprezando-se o dia do começo e se incluindo o dia do vencimento. Quaisquer prazos deste Plano (sejam contados em Dias Úteis ou não) cujo termo inicial ou final caia em um dia que não seja um Dia Útil, serão automaticamente prorrogados para o Dia Útil imediatamente posterior.

2.5 Definições/Glossário

Os termos utilizados neste Plano têm os significados definidos abaixo, sem prejuízo das demais definições no objeto deste Plano:

2.5.1 “Aprovação do Plano”: Aprovação do Plano na Assembleia de Credores. Para os efeitos deste Plano, considera-se que a Aprovação do Plano ocorre na data da Assembleia de Credores que votar o Plano, ainda que a homologação do Plano se dê na forma do art. 45 ou do § 1º do art. 58 da Lei de Falências.

2.5.2 “Assembleia de Credores”: Assembleia geral de credores nos termos do Capítulo II, Seção IV, da Lei de Falências.

2.5.3 “CDI”: Taxa de referência utilizada para todas as aplicações financeiras, bem como todas as operações de crédito do sistema financeiro, publicada pela CETIP – Central de Custódia e Liquidação Financeira de Títulos Privados, expressa em termos anuais, ou o índice que vier a substituí-la, na sua ausência.

2.5.4 “Controle”: Significa o controle societário, definido como o controle de mais de 50% das cotas de capital social, e suas implicações conforme o Capítulo IV do Livro II do Código Civil Brasileiro de 2002.

2.5.5 “Controle Integral”: Significa a totalidade (100%) das cotas representativas do capital.

2.5.6 “Créditos”: Todos os créditos e direitos detidos pelos Credores contra o SuperMaia na data do ajuizamento da Recuperação Judicial, sejam materializados ou contingentes, estejam ou não vencidos, sejam ou não objeto de disputa judicial ou procedimento arbitral, estejam ou não incluídos na Lista de Credores. Os créditos que não estejam sujeitos à Recuperação Judicial em razão de previsão legal ou decisão judicial transitada em julgada não são incluídos na presente definição.

2.5.7 “Créditos Extraconcursais”: Créditos detidos contra o SuperMaia que não estejam sujeitos à Recuperação Judicial em razão de previsão legal (conforme previsto no artigo 49, parágrafo terceiro da Lei de Falências) ou decisão judicial transitada em julgada.

2.5.8 “Créditos com Garantia Real”: Créditos detidos pelos Credores com Garantia Real, assim definida pelo Código Civil Brasileiro e legislação específica.

2.5.9 “Créditos Quirografários”: Créditos sem garantias ou com privilégio geral detidos pelos Credores Quirografários.

2.5.10 “Créditos Trabalhistas”: Créditos detidos pelos Credores Trabalhistas.

2.5.11 “Créditos - Pequenas e Médias Empresas”: Créditos detidos pelos Credores - Pequenas e Médias Empresas.

2.5.12 “Credores”: Pessoas, físicas ou jurídicas, detentoras de Créditos relacionadas na Lista de Credores. As pessoas, físicas ou jurídicas, detentoras de créditos que não estejam sujeitos à Recuperação Judicial em razão de previsão legal ou decisão judicial transitada em julgada não são incluídos na presente definição.

2.5.13 "Credores Extraconcursais": São os credores detentores de Créditos Extraconcursais.

2.5.14 "Credores Extraconcursais Aderentes ao Plano de Pagamento": São os credores detentores de Créditos Extraconcursais, que optarem em fazer parte do plano de pagamentos proposto por este plano a Classe Especial Credores Extraconcursais Aderentes ao PRJ.

2.5.15 "Credores Financeiros": São as instituições financeiras e/ou fomentadoras Credores do SuperMaia.

2.5.16 "Credores Fornecedores": São as pessoas, físicas e/ou jurídicas, que detém Créditos contra o SuperMaia de natureza distinta de mútuo, incluindo mas não se limitando a fornecedores, prestadores de serviços, entre outros.

2.5.17 "Credores com Garantia Real": Credores cujos Créditos são assegurados por direitos reais de garantia (tal como penhor ou hipoteca), até o limite do valor do respectivo bem, nos termos do art. 41, II, da Lei de Falências.

2.5.18 "Credores - Pequenas e Médias Empresas": Significam os titulares de créditos quirografários, com privilégio especial ou com privilégio geral ou subordinados, classificados na legislação vigente como empresas de pequeno ou médio porte.

2.5.19 "Credores Quirografários": Credores detentores de créditos quirografários, com privilégio especial, com privilégio geral e subordinados, nos termos do art. 41, III, da Lei de Falências.

2.5.20 "Credores Trabalhistas": Credores detentores de créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidente de trabalho, nos termos do art. 41, I, da Lei de Falências.

2.5.21 "Credores Estratégicos/Parceiros": Os Credores Estratégicos/Parceiros, são definidos como os fornecedores, instituições financeiras, entre outros fornecedores de produtos e/ou prestadores de serviços que, independentemente da classificação do seu Crédito, tiverem interesse em conceder ao SuperMaia novos fornecimentos de produtos e/ou serviços.

2.5.22 “Data do Deferimento”: A data em que foi deferido o processamento da recuperação judicial do SuperMaia, ou seja, 05 de dezembro de 2017.

2.5.23 “Dia Útil”: Qualquer dia que não um sábado, domingo ou um dia em que os bancos comerciais estão obrigados ou autorizados por lei a permanecer fechados na Cidade de Porto Alegre ou na Cidade de Horizontina – Estado do Rio Grande do Sul.

2.5.24 “Encargos”: Serão os juros e correção monetária a serem acrescidos aos Créditos originais, a contar do primeiro dia do mês seguinte à Homologação deste Plano até a data de pagamento de cada parcela pelo SuperMaia, conforme percentuais, índices e cronograma definidos neste Plano.

2.5.25 “Garantidores”: São todas as pessoas, físicas e/ou jurídicas, que tenham prestado algum tipo de garantia, seja ela de natureza fiduciária, fidejussória e/ou real, aos Credores do SuperMaia, incluindo aos Credores Extraconcursais.

2.5.26 “Homologação Judicial do Plano”: Decisão judicial que concede a recuperação judicial, nos termos do art. 58, caput e §1º, da Lei de Falências. Para os efeitos deste Plano, considera-se que a Homologação Judicial do Plano ocorre na data da publicação da decisão que concede a recuperação judicial, nos termos do art. 58, caput e §1º, da Lei de Falências, no Diário Eletrônico da Justiça do Rio Grande do Sul, proferida pelo Juízo da Recuperação.

2.5.27 “Juízo da Recuperação”: O Juízo da 1ª Vara da Comarca de Horizontina, Estado do Rio Grande do Sul.

2.5.28 “Laudo de Avaliação de Bens e Ativos”: Laudo de avaliação de bens e ativos, elaborado conforme o art. 53, III da Lei de Falências.

2.5.29 “Laudo de Viabilidade Econômica-Financeira”: Laudo econômico-financeiro, elaborado conforme o art. 53, III, da Lei de Falências.

2.5.30 “Lei de Falências” ou “LRF”: Lei 11.101, de 9 de fevereiro de 2005.

2.5.31 “Rol de Credores”: Relação de Credores do SuperMaia, apresentada com a Petição Inicial da Recuperação Judicial ou a Relação de Credores a ser apresentada pelo Administrador Judicial

com as alterações das decisões proferidas em habilitações ou impugnações de crédito.

2.5.32 "Montante Principal": É o montante, em moeda corrente nacional e/ou estrangeira, de Créditos Trabalhistas, Créditos com Garantia Real, Créditos Quirografários e Créditos - Pequenas e Médias Empresas descritos na Lista de Credores.

2.5.33 "Plano" ou "PRJ": Este plano de recuperação judicial.

2.5.34 "Receita Líquida": É o faturamento bruto do SuperMaia, deduzidas as devoluções, os cancelamentos, os descontos incondicionais e os impostos e contribuições incidentes sobre esse faturamento.

III - PROPOSTA DE REESTRUTURAÇÃO OPERACIONAL, ADMINISTRATIVA, ECONÔMICA E FINANCEIRA

3.1 - Proposta de Reestruturação Operacional, Administrativa, Econômica e Financeira.

Diante da situação diagnóstica, constata-se que a viabilidade operacional, administrativa, econômica e financeira da empresa está condicionada, em caráter emergencial, a implementação das seguintes ações:

- i) restabelecer sua capacidade de compra de mercadorias para revenda;
- ii) redução drástica das despesas financeiras, em especial, em relação ao pagamento de juros;
- iii) determinação correta da necessidade de capital giro, melhorando a gestão de seu fluxo de caixa;
- iv) rever toda a política comercial da empresa, com novos critérios para precificação;
- v) melhorar as estratégias de compras;
- vi) melhorar a qualificação do estoque;
- vii) implantação de eficiente sistema de apropriação de custos;
- viii) melhorar o seu posicionamento competitivo frente às empresas concorrentes;
- ix) implantar sistema de informações gerenciais que possibilite apuração de resultados mensais de forma perene;
- x) adotar novas práticas e procedimentos de gestão comercial, administrativa, econômica e financeira;

3.1.1 - Restabelecimento da capacidade de compra de mercadoria para revenda.

Para a concretização dessa ação a empresa necessitará readquirir a confiança dos fornecedores e de seus clientes, o que implicará:

- i) constituir capital de giro em montante necessário para custear todo o seu ciclo operacional;
- ii) estabelecer relações comerciais com novos fornecedores;
- iii) reduzir drasticamente a compra de produtos que apresentam baixo giro;
- iv) saldar em dias todos os compromissos que assumir com os seus fornecedores;
- v) efetuar compras com pagamento antecipado, para melhorar a margem operacional bruta.

Diante do caráter emergencial do problema a ser solucionado, e as dificuldades para superá-los no curto prazo, dada a inexistência de capital de giro e os danos causados à imagem da empresa, será necessário que a empresa obtenha um período de carência para o início do pagamento de seus credores, compatível com necessidade formar o capital de giro para restabelecer sua capacidade compra.

Ao adquirir tal capacidade, a empresa poderá comprar melhor e, assim, conseguir aumentar sua margem bruta operacional, ampliando sua capacidade de pagamento, no futuro.

3.1.2 Redução drástica das despesas financeiras, em especial, em relação ao pagamento de juros.

Durante o período que antecede a crise econômica e durante todo o transcorrer da mesma, as empresas em dificuldades financeiras são vítimas de um processo caracterizado como ciranda financeira, onde as dívidas presentes são quitadas com a contratação de novos empréstimos. Essa rolagem implica em custos financeiros elevados.

Em geral, esses encargos comprometem a capacidade da empresa eu auferir lucro líquido. Espera-se que com o planejamento financeiro proposto neste plano, estas despesas reduzam drasticamente, não ultrapassando o patamar de 2,0% da receita operacional líquida.

Tal performance será obtido a partir da nova gestão financeira que será implementada na empresa, que priorizará a manutenção de um fluxo de caixa equilibrado e não terá que rolar, diariamente, dívidas acumuladas em decorrência da ciranda financeira que lhe foi imposta pelo sistema bancário.

Livre da ciranda financeira a que está submetida será possível à empresa gerir sua movimentação financeira sem desencaixes.

3.1.3 Determinação correta do de capital giro, melhorando a gestão de seu fluxo de caixa.

A empresa deverá implementar um amplo processo de reestruturação das atribuições de sua Gerencia Financeira, no qual sejam contempladas as seguintes ações:

- a) elaborar planejamento financeiro que contemple a previsão de todos os desembolsos necessários para todo o ciclo operacional da empresa;
- b) implementar um eficiente sistema de comunicação entre a Gerencia Financeira e a Gerencia Comercial, de tal forma que a primeira possa impor contingências a outra, para evitar a situações que gerem desencaixes financeiros;
- c) adotar procedimentos que resultem na elaboração e manutenção atualizada de um fluxo de caixa, onde sejam registrados de forma cronológica e perene todos os pagamento e recebimentos presente e futuros da empresa;
- d) implementar rotinas que possibilite a geração de relatórios diários quanto a posição presente e futura do fluxo de caixa da empresa, para subsidiar a tomada de decisão do administrador;
- e) transferir para a gerência financeira a responsabilidade pelos procedimentos de elaboração da apropriação de custo e de precificação.

3.1.4 Rever toda a política comercial da empresa - compras, estoque, precificação e marketing.

Toda a política comercial da empresa terá que ser revista, com o intuito de conseguir expressiva melhora no posicionamento competitivo da empresa, na qualificação e giro do estoque e nas práticas de marketing. O novo planejamento mercadológico da empresa deverá considerar os seguintes aspectos:

- a) Qualificar o estoque, deixando de comprar os produtos que apresentam baixo, substituindo-os por produtos com maior potencial de venda;
- b) Reduzir a quantidade de produtos comercializada atualmente, quer quanto a variedade de marcas ou especificação do produto;
- c) Adotar novos critérios de precificação, assumindo a condição de "tomadora de preços";
- d) Mudar de forma substancial a atual política de precificação, substituindo a "regra do mark up", pela fixação de preços semelhantes àqueles praticados pelos demais concorrentes que atuam no mercado local. A margem operacional deverá ser obtida a partir da redução dos custos e despesas operacionais;
- e) Intensificar os esforços de vendas nos produtos líderes, para os quais há comprovada capacidade de penetração de mercado (principalmente os hortifrutigranjeiros);
- f) Implementar esforços de marketing, com vista a realizar de formas regular promoções e campanhas;
- g) Intensificar os esforços com vistas a divulgar as promoções, como cartazes afixado no interior da loja com indicativos de promoções, elaboração e distribuição de panfletos com os produtos promocionais, carro de som, etc.;

3.2 Gestão Administrativa.

A Gerencia Operacional, Administrativa e Financeira deverá operar com eficiência todos os recursos disponíveis no sistema contábil/financeiro/administrativo já instalado na empresa. Todos os controles administrativos e financeiros deverão ser efetuados através do sistema, que deverá ser alimentado diária e rotineiramente de forma correta.

Deverão ser produzidos diariamente relatórios gerenciais de desempenho de venda, fluxo de caixa, estoque, vendas, etc., para subsidiar as tomadas de decisão do administrador. A rotina da conciliação bancária deverá ser realizada diária e regularmente e as inconsistências detectadas, sanadas imediatamente.

943 044
~

Deverá desenvolver e implantar um sistema de apuração de resultados, para verificar de forma rotineira se a capacidade de pagamento projetada neste plano está sendo alcançada, conforme o planejado.

3.3 Estratégia Operacional

Os gestores deverão avaliar se as dimensões atuais da empresa, quer quanto área física, número de funcionários, quantidade e variedade de estoque, são adequadas para o atual nível operacional.

As análises precedentes demonstraram que a empresa possui maior potencial competitivo para comercializar produtos *in naturas*, como carnes e hortifrutigranjeiros. Também, se constatou, que a empresa possui boa capacidade de vendas dos produtos alimentícios não perecíveis, constantes da cesta básica.

As análises mostraram que apenas **10,0%** dos produtos comercializados no primeiro trimestre de 2017, algo em torno de **300** itens, foram responsáveis por mais de **70,0%** do faturamento total da empresa.

Outro aspecto relevante a ser destacada é que dentre os mais 3.000 itens comercializados, em média, mensalmente pela empresa, há uma grande quantidade (**mais de 50%**) de itens cuja quantidade vendida no mês é inferior a 5 unidades. No mês de fevereiro de 2018, por exemplo, 1.630 itens quantidade vendidas ficou entre 1 e 5 unidade de cada especificação, a saber:

- 01 unidade – 615 itens;
- 02 unidades – 378 itens;
- 03 unidades – 251 itens;
- 04 unidades – 204 itens;
- 05 unidades – 182 itens.

Assim, a empresa deverá optar entre duas estratégias para melhorar o seu desempenho:

- a) Implantar uma reestruturação ampla, que favoreça a especialização na comercialização dos produtos para os quais possui maior potencial competitivo; ou
- b) Manter a atual estrutura, mas implementar estratégias de operação diferenciadas, assim como faz para os produtos hortifrutigranjeiros, para outros grupos de produtos, que proporcionam melhores margens operacionais brutas.

IV - PLANEJAMENTO ECONÔMICO/FINANCEIRO

4.1 Projeções de Receitas

Para a projeção das receitas operacionais da empresa foi admitido que ela irá optar por manter a atual estrutura, porém deverá adotar estratégias diferenciadas para os produtos que proporcionam maior taxa operacional bruta, com o intuito de elevar a participação relativa destes produtos nas vendas totais.

Para a projetar a evolução da receita operacional nos próximos **dez** anos, foram considerados os cenários atual e futuro da economia brasileira e do setor de comércio varejista. As perspectivas para a nossa economia nos próximos anos não são favoráveis (2018, 2019 e 2020). As previsões mais otimistas indicam que no ano 2018, se houver crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), este deverá ocorrer a taxas muito baixa, em torno 0,5%. Em 2018 a economia ainda estará num processo de ajuste, com impactos sobre a produção, emprego e renda, portanto, não teremos a retomada do crescimento com a intensidade necessária, para amenizar os efeitos da atual crise. Os analistas econômicos trabalham com cenário favorável, somente a partir do segundo semestre de 2019.

Há consenso que a recuperação da economia brasileira, nos próximos anos, deverá ocorrer de forma gradual, com taxas de crescimento inferiores a 2,0% ao ano. Para o médio prazo são projetadas taxas de crescimento entre 4,0 e 5,0% a partir do ano de 2021. Soma-se a este cenário favorável a recuperação econômica que vem ocorrendo nas economias desenvolvidas, que influenciará de forma positiva a produção nacional.

Quanto às perspectivas de crescimento das vendas da empresa, nos próximos anos, empregou-se uma postura conservadora, em especial para o primeiro ano em recuperação, quando estará enfrentando várias dificuldades para restabelecer sua capacidade de compra e imagem no mercado.

Assim, estima-se que para o primeiro ano em recuperação a empresa não conseguirá obter um bom desempenho, em razão dos impactos adversos resultantes da fase inicial do processo de recuperação judicial. A partir do segundo, até o quinto ano, estima-se que a empresa conseguirá readquirir sua capacidade comercialização e conseguirá implementar sua nova estratégia operacional, que busca ampliar a participação no faturamento dos produtos que proporcionam maior margem operacional

bruta. Estima-se que neste período a empresa conseguir elevar suas vendas em 5,0% ao ano.

A partir do sexto ano projeta-se um crescimento real anual estável de 3,0% nas vendas da empresa.

Em relação ao comportamento dos preços, estima-se que os preços dos produtos comercializados pela empresa irão variar em parâmetros semelhantes à meta da inflação brasileira, estimada para os próximos anos em 4,5% ao ano.

Assim, para fins de projeção das receitas da empresa nos próximos anos, adotou-se como expectativa para variação dos preços, um desempenho igual ao previsto para a meta da inflação.

A Tabela nº 01 mostra a projeção da composição do faturamento da empresa, segundo a participação de cada grupo de produtos na Receita Operacional Líquida.

TABELA Nº 01

COMPOSIÇÃO DO FATURAMENTO – PARTICIPAÇÃO NA ROL

FONTE: Parâmetros estimados pelo Autor

No primeiro ano, em razão das dificuldades que enfrentará devido ao processo de recuperação judicial, estima-se que não haverá mudança na composição do faturamento. A partir do segundo ano, estima-se que a empresa conseguirá implementar estratégias que visem elevar a participação relativa dos produtos que proporcionam maiores margens operacionais. Tal processo será intensificado a partir do 6º ano.

4.2 Projeções de Resultado Operacional Líquido

Para a projeção dos resultados operacionais líquidos da empresa,

Grupo de Produtos	1º ano	2º ao 5º ano	6º ano
Hortifrutigranjeiros	16,00%	16,00%	15,00%
Açougue	12,80%	13,00%	13,00%
Alimentos - cesta básica	17,67%	13,00%	10,00%
Higiene	6,58%	10,00%	12,00%
Limpeza	7,90%	10,00%	12,00%
Bazar e utilidades	2,30%	3,00%	3,00%
Bebidas, lácteos e embutidos	8,20%	5,00%	5,00%
Outros produtos	28,50%	30,00%	30,00%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%

20

admitiu-se que ela irá operar com os parâmetros de eficiência nas gestões operacional, comercial, financeira e administrativa e manterá a mesma estrutura operacional nos próximos anos. Também foi assumido que ela irá alterar de forma significativa sua política e estratégias comerciais.

Como visto anteriormente, a margem operacional bruta é menor nas vendas dos produtos alimentícios (Cesta Básica). Porém, estes produtos proporcionam importante contribuição à Recita Operacional Líquida.

Para fins de projeção, assumiu que a Direção da empresa irá implementar mudanças em sua política de precificação, com substancial elevação da margem operacional bruta média. Também irá alterar de forma significativa a composição do *mix* de produtos que comercializa, buscando ampliar a participação daqueles que proporcionam maior margem operacional bruta.

Os parâmetros foram definidos a partir de média ponderada, atribuindo como peso a participação relativa do grupo de custo/despesa na receita operacional líquida.

Primeiro Ano¹

A estrutura de custo, em relação à receita operacional líquida foi projetada, para o primeiro ano em recuperação, conforme parâmetros estabelecidos abaixo.

CONTAS	ATUAL	1º ANO
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	100,00%	100,00%
CUSTO DE MERCADORIA VENDIDA - CMV	81,70%	74,60%
CUSTOS DE AQUISIÇÃO DE MERCADORIAS	73,10%	65,50%
CUSTO DE PESSOAL APLICADO E ENCARGOS	8,60%	8,60%
DEMAIS CUSTOS GERAIS DE PRODUÇÃO	0,00%	0,50%
LUCRO BRUTO	18,30%	25,40%
D E S P E S A S	27,10%	24,10%
DESPESES OPERACIONAIS	10,50%	7,80%
DESPESES TRABALHISTAS E ENCARGOS SOCIAIS	0,10%	0,10%
DESPESES FINANCEIRAS	8,20%	5,00%

¹ Considera como o primeiro ano os dozes meses subsequentes à homologação do plano, e os demais seguem a mesma dimensão cronológica

DESPESAS GERAIS	2,20%	2,20%
DESPESAS OPERACIONAIS ADMINISTRATIVAS	0,00%	0,50%
DESPESAS TRIBUTÁRIA	0,00%	0,50%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	13,20%	13,30%
DESPESAS TRABALHISTAS E ENCARGOS SOCIAIS	5,50%	5,50%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS DIVERSAS	7,00%	7,00%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS FINANCEIRAS	0,70%	0,70%
DESPESAS GERAIS SINDICAIS	0,00%	0,05%
OUTRAS DESPESAS	3,40%	2,50%
OUTRAS RECEITAS	3,50%	3,50%
RESULTADO OPER. LÍQUIDO ANTES DOS IMPOSTOS	-5,30%	4,80%
PROVISIONAMENTO p/ IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES	0,00%	1,00%
LUCRO LÍQUIDO OPERACIONAL	-5,30%	3,80%

Nota-se que os gestores terão que fazer vários ajustes para superarem a atual situação de resultado operacional líquido negativo, para conseguirem colocar as empresas em um novo patamar operacional.

Conforme apurado na avaliação econômica financeira dos meses de janeiro e fevereiro de 2019, a empresa operou com prejuízo no primeiro bimestre. Na média, dos dois meses, o índice de lucratividade foi negativo em - 5,3%.

Os esforços que deverão ser empreendidos terão que propiciar uma reversão deste despenho. Estima-se que a empresa conseguirá obter um lucro operacional líquido da ordem de 3,8% da ROL.

As reduções das participações relativas dos custos e despesas na receita operacional líquida devem ocorrer, neste primeiro ano, em razão da nova política comercial que deverá ser adota, a qual deverá implementar esforços com vistas a aumentar a participação nas vendas dos produtos que proporcionam maiores margem operacional bruta.

Outro aspecto que deverá contribuir, se refere a redução esperada para as despesas financeiras, com a diminuição dos juros e encargos financeiros incidentes sobre o endividamento da empresa.

Do segundo ao Quinto Ano:

Ao longo do período compreendido entre o segundo e o quinto ano em recuperação, a empresa deverá readquirir sua capacidade de compra, bem como deverá sanar seus problemas de desencaixes de caixa, o que lhe permitirá comprar em melhores condições. Isto favorecerá ganhos de eficiência operacional.

Implementados todas as mudanças quanto a política comercial, critérios de precificação e posicionamento competitivo, o desempenho econômico da empresa irá alcançar uma lucratividade igual a 6,2% de sua Receita Operacional Líquida durante este segundo período de planejamento.

CONTAS	2º ANO
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	100,00%
CUSTO DE MERCADORIA VENDIDA - CMV	73,2%
CUSTOS DE AQUISIÇÃO DE MERCADORIAS	64,1%
CUSTO DE PESSOAL APLICADO E ENCARGOS	8,60%
DEMAIS CUSTOS GERAIS DE PRODUÇÃO	0,50%
LUCRO BRUTO	26,8%
D E S P E S A S	23,1%
DESPESAS OPERACIONAIS	6,8%
DESPESAS TRABALHISTAS E ENCARGOS SOCIAIS	0,10%
DESPESAS FINANCEIRAS	4,00%
DESPESAS GERAIS	2,20%
DESPESAS OPERACIONAIS ADMINISTRATIVAS	0,50%
DESPESAS TRIBUTÁRIA	0,50%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	13,30%
DESPESAS TRABALHISTAS E ENCARGOS SOCIAIS	5,50%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS DIVERSAS	7,00%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS FINANCEIRAS	0,70%
DESPESAS GERAIS SINDICAIS	0,05%
OUTRAS DESPESAS	2,50%
OUTRAS RECEITAS	3,50%
RESULTADO OPER. LÍQUIDO ANTES DOS IMPOSTOS	7,2%
PROVISIONAMENTO p/ IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES	1,00%
LUCRO LÍQUIDO OPERACIONAL	6,2%

A partir do Sexto Ano:

A partir do sexto ano em recuperação, mantida a previsão de inflação, bem como a obtenção dos aumentos previstos nas vendas, a empresa conseguirá obter significativos ganhos de eficiência em seu processo operacional.

Estima-se que após esse período a empresa deverá consolidar sua estrutura operacional, alcançando estabilidade em seu desempenho econômico-financeiro.

CONTAS	6º Ano
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	100,00%
CUSTO DE MERCADORIA VENDIDA - CMV	72,50%
CUSTOS DE AQUISIÇÃO DE MERCADORIAS	63,40%
CUSTO DE PESSOAL APLICADO E ENCARGOS	8,60%
DEMAIS CUSTOS GERAIS DE PRODUÇÃO	0,50%
LUCRO BRUTO	27,50%
D E S P E S A S	23,10%
DESPESAS OPERACIONAIS	6,80%
DESPESAS TRABALHISTAS E ENCARGOS SOCIAIS	0,10%
DESPESAS FINANCEIRAS	4,00%
DESPESAS GERAIS	2,20%
DESPESAS OPERACIONAIS ADMINISTRATIVAS	0,50%
DESPESAS TRIBUTÁRIA	0,50%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	13,30%
DESPESAS TRABALHISTAS E ENCARGOS SOCIAIS	5,50%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS DIVERSAS	7,00%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS FINANCEIRAS	0,70%
DESPESAS GERAIS SINDICAIS	0,05%
OUTRAS DESPESAS	2,50%
OUTRAS RECEITAS	3,50%
RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO ANTES DOS IMPOSTOS	7,90%
PROVISIONAMENTO PARA IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES	1,00%
LUCRO LÍQUIDO OPERACIONAL	6,90%

O crescimento de suas vendas, em termos reais, deverá se manter em 3,0%. Sua lucratividade média deverá superar o índice alcançado no

período anterior, o qual é considerado adequado ao setor em que atua, em torno de 6,9% da receita operacional líquida.

Porém, após os seis primeiros anos de operação, em recuperação, a empresa necessitará de novos investimentos com vista à renovação de sua estrutura operacional.

A partir da projeção das receitas da empresa e da nova estrutura de custos definida, foi possível projetar o resultado operacional líquido da empresa para os próximos dez anos. Objetiva-se com tal projeção determinar a capacidade de pagamento da empresa, frente as necessidades amortização de seu endividamento.

As projeções mostram que a empresa conseguirá operar com lucratividade já no primeiro ano. As projeções dos demais anos mostram que, a partir da implementação da reestruturação proposta, será possível superar seus principais problemas e atuar com níveis de lucratividade que assegurarão sua viabilidade econômica e sustentabilidade financeira.

No primeiro ano a empresa conseguirá obter lucro líquido. Este resultado somente será possível se ela conseguir reduzir seus custos e as despesas operacionais.

Entre o segundo e o quinto ano a lucratividade da empresa deve se situar próximo a 6,2%. Para que consiga obter tal resultado deverá atuar de forma rigorosa no controle de seus custos, bem como manter os esforços de venda, para que estas cresçam, em termos reais, a uma média anual igual de 5,0%.

Logrando êxito em tais esforços, o lucro operacional líquido aumenta no segundo ano, em relação ao ano anterior.

A partir do sexto ano a empresa conseguirá estabilizar sua lucratividade em patamares semelhantes às demais empresas que atuam no setor, ficando próximo de 6,9% sobre a receita operacional líquida. A partir do sexto ano a estimativa que o crescimento das vendas, em termos reais, se estabilize em 3,0% ao ano.

V - PROPOSTA DE NEGOCIAÇÃO

5. Negociação

A proposta de negociação terá como base o disposto na Lei 11.101/2005, que, de forma prática, estabelece a seguinte ordem de prioridade para os pagamentos.

- 1º Créditos extraconcursais;
- 2º Créditos concursais.

Além desses, para a construção do fluxo caixa futuro, foram considerados os pagamentos referentes aos **créditos não concursais**, como aqueles amparados por garantidas fiduciárias. Tal procedimento se impõe em face da necessidade de determinação do "Valor da Parcela Mensal (VPM)", a ser considerada no fluxo de caixa futuro, o qual contemplará a proposta de amortização do endividamento total.

5.1 Créditos Extraconcursais:

Todos os créditos de natureza extraconcursal têm prevalência sobre os créditos sujeitos à classificação, como: i) remuneração do administrador judicial e seus auxiliares; ii) créditos trabalhistas e acidentários relativos a serviços prestados para prosseguimento da atividade após o requerimento da recuperação judicial; iii). Quantias recebidas a títulos de adiantamento ou antecipação para operações futuras; iv) despesas, lato sensu, com a administração; v) custas judiciais.

Na avaliação das dívidas da empresa não foi constatada a existência de credores com tais características, portanto, com direito a referida prevalência de recebimento.

5.2 Créditos Concurais:

Dentre os créditos concursais, a ordem de prioridade será a seguinte:

- 1º) o crédito derivado da legislação do trabalho;
- 2º) os decorrentes de acidente de trabalho;
- 3º) o crédito com garantia real, limitado até o valor do bem gravado;
- 4º) o crédito tributário, independentemente de sua natureza e tempo de constituição;
- 5º) o crédito com privilégio especial;
- 6º) o crédito com privilégio geral;

- 7º) o crédito quirografário, incluído: i) o saldo dos créditos não cobertos pelo produto da alienação dos bens vinculados ao seu pagamento, como ocorre com o crédito com garantia real; ii) as multas contratuais e as penas pecuniárias por infração das leis penais ou administrativas, inclusive as multas tributárias; e iii) os créditos trabalhistas cedidos a terceiros;
- 8º) o crédito subordinado.

5.2.1 - Crédito Derivado da Legislação do Trabalho.

Os débitos de natureza estritamente salarial, vencidos nos três meses anteriores ao pedido de recuperação judicial, devem ser pagos no prazo de 30 (trinta) dias até o limite de 5 salários mínimos por trabalhador. O saldo remanescente, quando existir, deverá ser pago no prazo de 1 (um) ano, juntamente como o crédito decorrente de acidentes de trabalho (Art. 54 Lei 11.101/2005).

A empresa não possui débitos trabalhistas referente a verba de caráter remuneratória por serviços prestados com vínculo empregatícios.

5.2.2 Credores com Garantia Real, limitado até o valor do bem gravado.

Na análise dos contratos de créditos firmados pela recuperanda, constatou-se que há duas operações amparadas por garantia real junto ao Banco do Brasil, cuja dívida totaliza no valor de R\$ 104.243,43, conforme tabela abaixo:

- Contrato Operação nº: 079.510.124
Natureza: Financeira
Classificação: Credor de Garantia Real
PROGER URBANO EMPRESARIAL
Valor Contratado: R\$ 63.895,00
Data da Contratação: 01/10/2013
Data de Vencimento da Última Parcela: 10/10/2019
Saldo devedor em 06/09/2017: R\$ 38.951,91
Obs.: Garantia da operação os itens descritos na matrícula do Cartório de Registro de Títulos e Documentos de Horizontina sob nº 19.459 anexo.
- Contrato Operação nº: 40/03052-0
Natureza: Financeira
Classificação: Credor de Garantia Real

CÉDULA DE CRÉDITO COMERCIAL

Valor Contratado: R\$ 84.056,02

Data da Contratação: 01/03/2013

Data de Vencimento da Última Parcela: 15/03/2023

Saldo devedor em 31/08/2017: R\$ 65.291,52 (R\$ 59.108,75 + R\$ 6.182,77)

Obs.: Garantia da operação os itens descritos na matrícula do Cartório de Registro de Títulos e Documentos de Horizontina sob nº 19.227 anexo.

Proposta de Pagamento:

Atualização Monetária: atualização anual do saldo devedor pela variação mensal acumulada da Taxa de Referência (TR).

Deságio: 50% (Cinquenta por cento), sobre o saldo devedor atualizado até 06/09/2017.

Carência: 24 meses, a partir da homologação do plano de recuperação judicial, conforme deliberação da assembleia dos credores.

Amortização: 96 parcelas mensais, no valor inicial de R\$ 542,93 nos primeiros doze meses e as demais atualizadas anualmente pela variação acumulada da TR. A primeira parcela vencendo no último dia do 25º mês após a homologação do plano, e as demais em igual data correspondente aos 95 meses subsequentes.

5.2.3 – Créditos Quirografários.

As dívidas da empresa para credores cujos direitos **não** estão amparados por garantias reais somam a importância de **R\$ 1.230.089,68**, e está distribuída entre instituições financeiras, fornecedores de grande, médio e pequeno porte.

5.2.3.1 – Instituições Financeiras

As contratações de créditos bancários **não** amparados por garantias reais, portanto, classificadas como quirografárias, somam a importância de **R\$ 1.021.147,82**, e foram realizadas junto a cinco instituições financeiras.

5.2.3.1.1 Banco do Brasil (Agência de Horizontina-RS)

A empresa possui com o Banco do Brasil sete operações de créditos não amparadas por garantias reais ou alienações fiduciárias, cujo valor total é de **R\$ 395.316,89**, conforme informações abaixo:

- Contrato Operação nº: 079.510.207
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
BB GIRO EMPRESA FLEX
Valor Contratado: R\$ 81.512,00 (29.000,00; R\$ 4.000,00; R\$ 21.000,00; R\$ 7.600,00; R\$ 14.000,00; R\$ 5.912,00)
Data da 1ª Contratação: 13/05/2014
Data de Vencimento da Última Parcela: 05/05/2018
Saldo devedor em 25/05/2017: R\$ 82.559,23
- Contrato Operação nº: 079.510.433
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
BB GIRO EMPRESA FLEX
Valor Contratado: R\$ 94.200,00 (22.000,00; 20.000,00; R\$ 13.900,00; R\$ 19.500,00; R\$ 18.800,00)
Data da 1ª Contratação: 05/11/2015
Data de Vencimento da Última Parcela: 26/04/2018
Saldo devedor em 26/05/2017: R\$ 271.921,36
- Contrato Operação nº: 079.509.689
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
BB CRÉDITO EMPRESA – MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS
Valor Contratado: R\$ 29.642,85
Data da Contratação: 17/05/2013
Data de Vencimento da Última Parcela: 05/05/2018
Saldo devedor em 06/09/2017: R\$ 8.942,41
- Contrato Operação nº: 079.509.674
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
BB CRÉDITO EMPRESA – MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS
Valor Contratado: R\$ 23.000,00
Data da Contratação: 08/05/2013
Data de Vencimento da Última Parcela: 05/05/2018
Saldo devedor em 06/09/2017: R\$ 6.938,97

- Contrato Operação nº: 079.508.751
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
BB GIRO RÁPIDO
Valor Liberado: R\$ 31.000,00
Data Liberação: 09/01/2012
Valor Contratado: R\$ 25.000,00
Data de Vencimento: 09/05/2018
Saldo devedor em 06/09/2017: R\$ 11.124,36
- Contrato Operação nº: 079.508.698
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
CARTÃO BNDES
Valor Liberado em 07/10/2013: R\$ 220.000,00
Valor ratificado em 07/10/2013: R\$ 100.000,00
Saldo devedor em 16/08/2017: R\$ 5.513,79
- Contrato Conta Corrente nº 19700-9
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
CONTA CORRENTE
Data de Abertura: 27/05/2008
Saldo devedor em 31/08/2017: R\$ 8.316,77 (R\$ 6.862,77 + R\$ 1.454,00)

Proposta de Pagamento:

Atualização Monetária: atualização anual do saldo devedor pela variação mensal acumulada da Taxa de Referência (TR).

Deságio: 50% (Cinquenta por cento), sobre o saldo devedor atualizado até 06/09/2017.

Carência: 24 meses, a partir da homologação do plano de recuperação judicial, conforme deliberação da assembleia dos credores.

Amortização: 96 parcelas mensais, no valor inicial de **R\$ 2.058,94** nos primeiros doze meses e as demais atualizadas anualmente pela variação acumulada da TR. A primeira parcela vencendo no último dia do 25º mês após a homologação do plano, e as demais em igual data correspondente aos 95 meses subsequentes.

5.2.3.1.2 Banco Banrisul (Agência de Horizontina-RS)

A empresa possui com o Banco Banrisul duas operações de créditos não amparadas por garantias reais ou alienações fiduciárias, cujo valor total é de **R\$ 113.246,35**, conforme informações abaixo:

- Contrato nº: 2017069230104011000002
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
Valor Contratado: R\$ 75.000,00
Data da Contratação: 20/01/2017
Data de Vencimento Operação: 10/02/2019
Valor da Prestação: R\$ 4.266,57
Quantidade Parcelas: 24
Parcelas Quitadas: 06
Saldo devedor em 01/09/2017: R\$ 62.026,64
Parcelas em atraso: Segundo consta no demonstrativo em anexo, apenas a parcelas 07 se encontra pendente de pagamento. No entanto, o relatório foi impresso no dia 01/09/2017, sem a liquidação desta parcela que hoje se encontra quitada.
- Contrato nº: 2017069230104131000002
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
Valor Contratado: R\$ 62.000,00
Data da Contratação: 20/01/2017
Data de Vencimento Operação: 20/02/2019
Valor da Prestação: R\$ 3.556,19
Quantidade Parcelas: 24
Parcelas Quitadas: 06
Saldo devedor em 01/09/2017: R\$ 51.219,71
Parcelas em atraso: Não há parcelas em atraso.

Proposta de Pagamento:

Atualização Monetária: atualização anual do saldo devedor pela variação mensal acumulada da Taxa de Referência (TR).

Deságio: 50% (Cinquenta por cento), sobre o saldo devedor atualizado até 01/09/2017.

Carência: 24 meses, a partir da homologação do plano de recuperação judicial, conforme deliberação da assembleia dos credores.

Amortização: 96 parcelas mensais, no valor inicial de **R\$ 589,82** nos primeiros doze meses e as demais atualizadas anualmente pela variação acumulada da TR. A primeira parcela vencendo no último dia do 25º mês após a homologação do plano, e as demais em igual data correspondente aos 95 meses subsequentes.

5.2.3.1.3 Caixa Econômica Federal - Agência de Horizontina (RS)

A empresa possui com a Caixa Econômica Federal duas operações de créditos não amparadas por garantias reais ou alienações fiduciárias, cujo valor total é de **R\$ 340.855,54**, conforme informações abaixo:

- Contrato nº: 18.0481.606.0000108.94
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
Valor Contratado: R\$ 100.000,00
Data da Contratação: 30/06/2015
Data de Vencimento Operação: 30/06/2019
Valor da Prestação: R\$ 3.128,93
Quantidade Parcelas: 48
Parcelas Quitadas: 25
Saldo devedor em 01/09/2017: R\$ 52.239,78
- Contrato nº: 18.0481.690.0000174.02
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
Valor Contratado: R\$ 304.012,24
Data da Contratação: 03/05/2016
Data de Vencimento Operação: 03/05/2014
Valor da Prestação: R\$ 6.525,08
Quantidade Parcelas: 96
Parcelas Quitadas: 15
Saldo devedor em 01/09/2017: R\$ 288.615,76

Proposta de Pagamento:

Atualização Monetária: atualização anual do saldo devedor pela variação mensal acumulada da Taxa de Referência (TR).

Deságio: 50% (Cinquenta por cento), sobre o saldo devedor atualizado até 01/09/2017.

Carência: 24 meses, a partir da homologação do plano de recuperação judicial, conforme deliberação da assembleia dos credores.

Amortização: 96 parcelas mensais, no valor inicial de **R\$ 1.775,29** nos primeiros doze meses e as demais atualizadas anualmente pela variação acumulada da TR. A primeira parcela vencendo no último dia do 25º mês após a homologação do plano, e as demais em igual data correspondente aos 95 meses subsequentes.

5.2.3.1.4 Banco Santander – Agência de Horizontina (RS)

A empresa possui com o Banco Santander uma operação de crédito não amparadas por garantias reais ou alienações fiduciárias, cujo valor total é de **R\$ 141.729,04**, conforme informações abaixo:

- Contrato de Confissão e Reescalonamento de Dívida
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
Valor Contratado: R\$ 132.392,74
Data da Contratação: 14/06/2017
Data de Vencimento da 1ª Parcela: 31/07/2017
Valor da Prestação: R\$ 2.005,00 até 31/01/2018; R\$ 3.005,95 até 28/02/2019; R\$ 4.368,65 até 28/02/2022
Quantidade Parcelas: 56
Parcelas Quitadas: 01
Saldo devedor em 01/09/2017: R\$ 141.729,04 (R\$ 81.392,25 + R\$ 30.679,29 + R\$ 29.657,50)

Proposta de Pagamento:

Atualização Monetária: atualização anual do saldo devedor pela variação mensal acumulada da Taxa de Referência (TR).

Deságio: 50% (Cinquenta por cento), sobre o saldo devedor atualizado até 01/09/2017.

Carência: 24 meses, a partir da homologação do plano de recuperação judicial, conforme deliberação da assembleia dos credores.

Amortização: 96 parcelas mensais, no valor inicial de **R\$ 738,17** nos primeiros doze meses e as demais atualizadas anualmente pela variação acumulada da TR. A primeira parcela vencendo no último dia do 25º mês após a homologação do plano, e as demais em igual data correspondente aos 95 meses subsequentes.

5.2.3.1.5 Banco Tribanco - Agência de Porto Alegre (RS)

A empresa possui com o Banco Tribanco uma operação de crédito não amparadas por garantias reais ou alienações fiduciárias, cujo valor total é de **R\$ 30.000,00**, conforme informações abaixo:

- Cédula de Crédito Bancário nº 35557
Natureza: Financeira
Classificação: Credor Quirografário
Valor Contratado: R\$ 30.000,00
Data da Contratação: 11/12/2016
Data de Pagamento: 13/11/2017
Saldo devedor em 01/08/2017: R\$ 30.000,00

Proposta de Pagamento:

Atualização Monetária: atualização anual do saldo devedor pela variação mensal acumulada da Taxa de Referência (TR).

Deságio: 50% (Cinquenta por cento), sobre o saldo devedor atualizado até 01/08/2017.

Carência: 24 meses, a partir da homologação do plano de recuperação judicial, conforme deliberação da assembleia dos credores.

Amortização: 96 parcelas mensais, no valor inicial de **R\$ 156,25** nos primeiros doze meses e as demais atualizadas anualmente pela variação acumulada da TR. A primeira parcela vencendo no último dia do 25º mês após a homologação do plano, e as demais em igual data correspondente aos 95 meses subsequentes.

5.2.3.2 - Fornecedores

Para fornecedores de mercadorias para revenda e prestadores de serviços, a empresa acumula uma dívida de **R\$ 208.941,86**, em sua maioria já vencida. Sua constituição apresenta a seguinte composição:

- Fornecedores – Médio e Grande Porte **R\$ 31.564,27**
- Fornecedores – Empresas EPP **R\$ 177.377,59**

5.2.3.2.1 - Empresas de Médio e Grande Porte.

Do total da dívida junto aos fornecedores, **R\$ 31.564,27** se referem a **11** fornecedores de médio e grande porte. Para fins de formulação de proposta de negociação, estes credores foram classificados da seguinte forma:

a) Fornecedores com valores a receber até R\$ 5.000,00

Número de Credores – 10
Dívida Total – R\$ 19.967,60

Proposta de Negociação:

Carência: - 12 meses a contar da homologação do plano;
Forma de Pagamento: 12 parcelas mensais iguais, sendo a primeira vencendo no último dia do 13º mês, após a homologação do plano e as demais em igual data correspondente aos 11 meses subsequentes.

b) Fornecedores com valores a receber entre R\$ 5.001,00 e R\$ 10.000,00.

A empresa não possui débitos dessa natureza com fornecedores de grande porte.

c) Fornecedores com valores a receber acima de R\$ 10.000,00.

Número de Credores – 01
Dívida Total – R\$ 11.596,67

Proposta de Negociação:

Atualização Monetária: atualização anual do saldo devedor pela variação mensal acumulada da Taxa de Referência (TR).

Carência: 24 meses, a partir da homologação do plano de recuperação judicial, conforme deliberação da assembleia dos credores.

Amortização: 96 parcelas mensais, atualizadas anualmente pela variação da TR. A primeira parcela vencendo no último dia do 25º mês após a homologação do plano, e as demais em igual data correspondente aos 95 meses subsequentes.

Obs.: A parcela de cada credor será apurada de forma individualizada, conforme o montante de seu crédito.

5.2.3.2.2 Fornecedores – Empresas EPP/ME

Para fornecedores referentes a empresas de pequeno porte (EPP), amparados pela Lei Complementar 147 de 07 de agosto de 2014, a dívida é de **R\$ R\$ 177.377,69**, junto a **85** credores. Desse total, **75** possuem créditos cujos valores são inferiores a **R\$ 5.000,00**, que perfaz um total de **R\$ 81.944,09**. Para outros **10** fornecedores de pequeno porte, cujas dívidas situam-se acima R\$ 5.000,00, a dívida total é de **R\$ 95.433,60**.

a) Fornecedores EPP com valores a receber até R\$ 5.000,00

Número de Credores – 75

Dívida Total – R\$ 81.944,09

Proposta de Negociação:

Carência: - 06 meses a contar a partir da homologação do plano
Forma de Pagamento: 12 parcelas mensais iguais apuradas com base no valor original, sendo a primeira vencendo no último dia do 7º mês, após a homologação do plano e as demais em igual data correspondente aos 11 meses subsequentes.

b) Fornecedores EPP com valores a receber acima de R\$ 5.000,00.

Número de Credores – 10

Dívida Total – R\$ 95.433,60

Proposta de Negociação:

Atualização Monetária: atualização anual do saldo devedor pela variação mensal acumulada da Taxa de Referência (TR).

Carência: - 12 meses a contar a partir da homologação do plano.

Forma de Pagamento: - 24 parcelas mensais iguais, sendo a primeira vencendo no último dia do 13º mês, após a homologação do plano e as demais em igual data correspondente aos 23 meses subsequentes.

Obs.: A parcela de cada credor será apurada de forma individualizada, conforme o montante de seu crédito.

5.3 Créditos Não Concursais.

São créditos que apesar de não estarem sujeitos aos ditames da Lei 11.101/2005, precisam ser considerados para apuração do “Valor da Parcela Mensal”, para fins de construção do fluxo de caixa futuro.

5.3.1 Crédito tributário, independentemente de sua natureza e tempo de constituição.

Segundo a Lei nº 11.101/2005 o crédito tributário está excluído dos efeitos da Recuperação Judicial, podendo ser cobrado fora do plano, segundo legislação específica que estabelecer o parcelamento. Assim, as dívidas de natureza tributária deverão ser liquidadas dentro das condições legais de parcelamento oferecido pelos órgãos públicos.

Para fins de elaboração do Fluxo de Caixa Futuro é necessário considerar todos os desembolsos que a empresa irá efetuar durante o período em que estiver em recuperação. Assim, os compromissos com a amortização das dívidas de natureza tributária serão considerados no fluxo de caixa futuro projetado.

Conforme levantamento a empresa possui dívidas de natureza tributária num montante de **R\$ 96.668,32**, apenas com a Receita Federal do Brasil.

5.3.1.1 Receita Federal do Brasil – RFB

A dívida com a Receita Federal se referem ao não recolhimento dos encargos decorrentes da apuração da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), CONFINS e PIS, multas e penas pecuniárias, conforme demonstrado abaixo.

- Natureza: Tributário
Classificação: Crédito Tributário
R\$ 77.666,67 (Principal) (fl.729)
- Natureza: Tributário
Classificação: Multas e Penas Pecuniárias
R\$ 19.001,65 (Multa e Juros de Mora) (fl.729)

Atualmente as empresas em recuperação estão amparadas pela Portaria PGFN/RFB Nº 1, DE 13 DE FEVEREIRO DE 2015, que estabelece em seu Artigo 36-A:

Art. 36-A. O sujeito passivo que pleitear ou tiver deferido o processamento da recuperação judicial, nos termos dos arts. 51, 52 e 70 da Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, poderá parcelar seus débitos para com a Fazenda Nacional em até 84 (oitenta e quatro) parcelas mensais e consecutivas.

Em razão do deferimento do processamento da recuperação judicial, será considerado, para fins de projeção de caixa futuro, o parcelamento permitido na referida Portaria.

5.3.2 Credores com Reserva de Domínio

A empresa não possui contratação de financiamento bancário na modalidade de “Leasing” de veículo ou qualquer outro com reserva de domínio.

5.4 - Determinação do Valor da Parcela Mensal (VPM)

O Valor da Parcela Mensal se refere à soma de todas as parcelas que deverão ser pagas mensalmente pela empresa para a amortização plena de seu endividamento.

Para sua determinação foram considerados os saldos devedores dos contratos na época própria (setembro de 2017), que deverão ainda, ser corrigidos pela variação acumulada da Taxa Referencial (TR). (Para o créditos sujeitos aos efeitos da Lei 11.101/2005).

No primeiro ano, os pagamentos compreenderão os créditos das empresas de pequeno porte (EPP's), até o valor de R\$ 5.000,00, e os encargos tributários.

No segundo ano, serão acrescidos os pagamentos dos créditos das empresas de pequeno porte (EPP's) e outros fornecedores, cujos créditos são superiores a R\$ 5.000,00.

A partir do terceiro ano, com o fim do período de carência dos demais créditos, o valor mensal da parcela será de superior a dez mil reais.

VI – CAPACIDADE DE PAGAMENTO FLUXO DE CAXA FUTURO

6.1 Capacidade de Pagamento

A capacidade de pagamento e o fluxo de caixa futuro do Empresa foram determinados a partir dos novos parâmetros estabelecidos na reestruturação das despesas operacionais, bem como na nova estratégia comercial que contemplará a qualificação do estoque com composição do *mix* de produtos a serem comercializados, os quais serviram de base para a proposta de planejamento econômico-financeiros apresentado.

Conforme demonstração, os parâmetros foram definidos para três períodos (fases) do planejamento econômico financeiro elaborado. **Todos os valores foram apresentados a partir de suas médias mensais**, uma vez que propiciam melhor visibilidade da capacidade de pagamento, haja vista que os desembolsos com as parcelas referentes a amortização do endividamento serão mensais.

Como se vê, pelos dados contidos, os gestores terão como principal desafio, no primeiro ano em recuperação, reverter uma situação deficitária, para um resultado positivo. A situação atual é retratada pelo desempenho médio da empresa nos dois primeiros meses do ano de 2017, quando obteve um prejuízo que correspondeu a -5,3% da Receita Operacional Líquida.

O principal esforço deverá ser concentrado na política comercial da empresa. Os gestores terão que implementar novas estratégias operacionais que proporcionam melhor gestão do estoque. A partir de tal medida, conseguirá qualificar o estoque e melhorar o *mix* de produtos comercializado.

Adotando práticas eficientes de marketing direto, os gestores conseguirão ampliar a participação, na Receita Operacional Líquida, dos produtos que proporcionam maiores margens operacionais e, assim, reduzir do custo de mercadoria vendida (CMV).

Na nova estrutura de custos operacionais estima-se que a empresa conseguir reduzir o Custo de mercadoria Vendida – CMV, dos atuais 81,7%, para 74,6% da ROL, a partir do segundo ano em recuperação.

A manutenção de tais esforços fará com que tais custos reduzam, ainda mais, nos anos seguintes.

Em relação as despesas operacionais, estima-se que empresa conseguirá reduzir os gastos com o pagamento de juros bancários. Dos atuais 8,2% da ROL, estes deverão ficar abaixo dos 5,0%.

Também deverá ocorrer redução nas Despesas Gerais. Da atual média de comprometimento da Receita Operacional Líquida, de 3,4%, estima-se uma queda para algo em torno de 2,5%.

Tais pressupostos tiveram como fundamentos os fatos de que em recuperação judicial a empresa reduzirá significativamente o pagamento de juros, bem como melhorará as gestões administrativa e operacional, que contribuirão para os ganhos de eficiência previstos.

Além destes parâmetros, foram consideradas, adicionalmente, as seguintes projeções:

- A empresa atuará com um nível de receita inferior à média histórica dos últimos três anos, uma vez que, nos primeiros anos em recuperação, não conseguirá adquirir mercadoria à prazo, o que reduzirá sua capacidade de compra;
- A inflação média durante todo o período de recuperação foi estimada em 4,5% (centro da meta);
- A retomada dos investimentos somente irá ocorrer a partir do quinto ano;
- A empresa conseguirá formar o capital de giro necessário, até o quinto o ano em recuperação;
- O parcelamento do endividamento será aceito pelos credores, conforme proposta definida neste plano;

As projeções indicaram que serão necessários dez anos para a empresa saldar todo o endividamento.

A partir do sexto ano, os resultados operacionais se manterão superiores aos desembolsos com as amortizações, proporcionando confortável disponibilidade financeira à empresa. Neste ano a Direção da empresa deverá implementar um programa de renovação de instalações, equipamentos e o do veículo que utiliza para efetuar as compras direta dos hortifrutigranjeiros.

6.2 Vendas de Ativos.

Com a implantação do programa de renovação de equipamentos, máquinas e veículos, a partir do sexto ano, a empresa deverá efetuar a venda alguns bens do seu ativo que não mais lhe serão úteis.

De tal forma a empresa deverá, ao longo do tempo, proceder a vendas de alguns ativos. Para tanto conta com a possibilidade legal prevista no Art. 66 da Lei Federal nº 11.101/2005, que estabelece a seguinte prerrogativa:

*“Art. 66. Após a distribuição do pedido de recuperação judicial, o devedor não poderá alienar ou onerar bens ou direitos de seu ativo permanente, salvo evidente utilidade reconhecida pelo juiz, depois de ouvido o Comitê, **com exceção daqueles previamente relacionados no plano de recuperação judicial**”.*

É intenção da empresa proceder a venda de ativos como os equipamentos relacionados no Anexo II e III, parte integrante desse plano, à medida que os mesmos não se mostrarem mais em condições de uso, para os fins específicos para os quais são destinados atualmente.

De tal sorte, por ocasião da deliberação do presente plano de recuperação judicial, pela assembleia de credores, deverá ser submetida tal possibilidade à Assembleia, para que mesma delibere sobre a conveniência e oportunidade de aprovar tal medida.

VII - LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO

PARECER FINAL

7.1 Laudo Econômico Financeiro - Parecer Final

A partir do diagnóstico e das análises realizadas do desempenho operacional, administrativo, econômico e financeiro da empresa Supermercado Maia Eireli, os resultados obtidos permitiram avaliar os principais problemas e dificuldades enfrentadas pelas mesmas. Dentre estes podem ser destacados:

- endividamento elevado;
- insustentabilidade financeira;
- encargos financeiros elevado;
- resultado operacional líquido negativo;
- política comercial deficiente, que não propicia a qualificação do estoque;
- manutenção de estoque que privilegia significativa diversidade de itens que apresentam baixo giro;
- ausência de ações de marketing direto, que visem a promoção das vendas;
- falta de sistema de informações gerenciais como instrumento de gestão;
- deficiência no sistema de apropriação de custos e despesas operacionais;
- política de precificação que desconsidera a estrutura de competição do mercado em que atua;
- inexistência de um sistema de apuração mensal do resultado econômico-financeiro;

Os estudos indicaram que a empresa somente conseguirá superar esta situação de **insustentabilidade financeira** se conseguir reduzir drasticamente seus encargos com pagamento de juros e das parcelas decorrentes de financiamentos e renegociações de dívidas. Para tanto, terá que romper com a ciranda financeira a que está submetida, o que somente será possível a partir de um parcelamento de longo prazo, com razoável período de carência.

Os problemas de ordem operacional e de gestão administrativa detectados são de fácil solução. Boa parte dos mesmos podem ser solucionados com a introdução de um sistema de informações gerenciais e de apropriação de custos, que se configurem como instrumentos de tomada de decisão. A gestão administrativa tende a melhorar a partir do uso

rotineiro dos relatórios gerenciais, favorecendo e dando para maior eficiência ao processo de tomada de decisão.

Contudo, terá de redefinir sua política comercial, com a implementação de ações que visem melhorar o seu posicionamento competitivo no mercado em que atua.

Sua maior dificuldade está na forma com que compete com concorrentes locais. Como o fator preço é importante no segmento em que comercializa seus produtos, a estratégia de precificar os produtos que revende, a partir do acréscimo ao custo de mercadoria vendida (CMV), de uma margem operacional bruta, tem feito com que a empresa perda participação no mercado local.

Isto se deve ao fato que a definição desta margem operacional tem como pressuposto básico a remuneração de toda estrutura da empresa. Como a atual estrutura se mostra inadequada ao nível operacional, busca-se repassar aos preços, parte de sua ineficiência.

Assim, os gestores terão que ajustar seus custos e despesas operacionais, de tal forma que consiga praticar os mesmos preços da concorrência e, ainda, obter lucro líquido satisfatório.

O desempenho econômico poderá ser fortalecido com a melhora do poder de compra da empresa, o que resultará em aumentos em sua margem operacional bruta. Tal performance poderá ser obtido em decorrência do equacionamento dos problemas financeiros, atualmente enfrentados pela empresa. Sem a necessidade de rolar diariamente seu endividamento, ela terá condições de comprar em melhores condições.

A partir das novas estratégias, especialmente, a reconfiguração da política comercial, quanto a precificação, gestão do estoque e ações de marketing direto, entre outras apontadas na reestruturação proposta, possibilitarão a obtenção de margem operacional satisfatória, dotando a empresa de capacidade de auferir lucro líquido, em montante compatível às necessidades de amortização de todo o seu endividamento.

Com a implementação do planejamento econômico financeiro proposto e a aceitação, por parte dos credores, da proposta de carência apresentada, a empresa adquirirá capacidade de pagamento condizente com as necessidades de amortização de seu endividamento, garantindo sua sustentabilidade financeira.

976
969
2

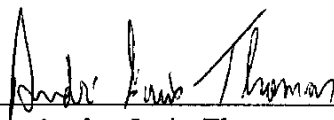
No planejamento proposto a empresa alcançará, em médio prazo, crescimento anual sustentável de **3,0%**, o que lhe permitirá gerar novos empregos, ampliando sua contribuição para o desenvolvimento econômico e social da região em que está inserida.

Ainda, outro fato importante, que favorece o cenário de médio prazo, são as perspectivas para a economia brasileira a partir do segundo semestre do ano de 2019.

A partir de tais encaminhamentos, pode-se inferir com ampla margem de segurança, que o plano de recuperação judicial e de reestruturação econômico-financeiro, ora apresentado, dota a empresa Supermercado Maia Eireli, de condições para atuar com níveis de eficiência operacional que lhe assegurarão viabilidade econômico e sustentabilidade financeira, capaz de gerar os resultados necessários ao saneamento de seu endividamento.

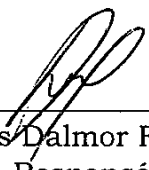
Finalmente, merece registro, a possibilidade de mais uma alternativa de viabilidade de operação e saneamento financeiro da empresa. Conforme disposto no Inciso XI, do artigo 50, da Lei 11.101/2005, que prevê as possibilidades de fusão, associação, arrendamento, etc.

Horizontina (RS), 03 de abril de 2018.



André Luis Thomas
Contador - CRC/RS 89.072

Bel. André Luis Thomas
R. Getúlio Vargas, 1011 - 2º andar - CEP 98.690-000
Fone: (55) 3533-1022 - São Martinho/RS
Contador CRC/RS 089875



Luis Dalmor Fidêncio Maia
Responsável Legal
Supermercado Maia Eireli

ANEXOS

- ANEXO I - LAUDO ECONÔMICO-FINANCEIRO - PARECER FINAL
- ANEXO II - RELAÇÃO DE BENS DO ATIVO DA EMPRESA
- ANEXO III - LAUDO DE AVALIAÇÃO MERCADOLÓGICA DE MÁQUINA E INSTALAÇÕES

Plano de Recuperação Judicial
Supermercado Maia Eireli
CNPJ 91.960.898/0001-03
Processo nº 104/1.17.0000856-5

972
2

971

2

972

972

✓

ANEXO I


Rel. André Luis Thomas
R. Getúlio Vargas, 1011 - 2º andar - CEP 98.690-000
Fone: (55) 3533-1022 - São Martinho/RS
Contador CRC/RS 089675

974
2
973
✓

LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO - PARECER FINAL

Laudo Econômico Financeiro - Parecer Final

A partir do diagnóstico e das análises realizadas do desempenho operacional, administrativo, econômico e financeiro da empresa Supermercado Maia Eireli, os resultados obtidos permitiram avaliar os principais problemas e dificuldades enfrentadas pelas mesmas. Dentre estes podem ser destacados:


- endividamento elevado;
- insustentabilidade financeira;
- encargos financeiros elevado;
- resultado operacional líquido negativo;
- política comercial deficiente, que não propicia a qualificação do estoque;
- manutenção de estoque que privilegia significativa diversidade de itens que apresentam baixo giro;
- ausência de ações de marketing direto, que visem a promoção das vendas;
- falta de sistema de informações gerenciais como instrumento de gestão;
- deficiência no sistema de apropriação de custos e despesas operacionais;
- política de precificação que desconsidera a estrutura de competição do mercado em que atua;
- inexistência de um sistema de apuração mensal do resultado econômico-financeiro;

Os estudos indicaram que a empresa somente conseguirá superar esta situação de **insustentabilidade financeira** se conseguir reduzir drasticamente seus encargos com pagamento de juros e das parcelas decorrentes de financiamentos e renegociações de dívidas. Para tanto, terá que romper com a ciranda financeira a que está submetida, o que somente será possível a partir de um parcelamento de longo prazo, com razoável período de carência.

Os problemas de ordem operacional e de gestão administrativa detectados são de fácil solução. Boa parte dos mesmos podem ser solucionados com a introdução de um sistema de informações gerenciais e de apropriação de custos, que se configurem como instrumentos de tomada de decisão. A gestão administrativa tende a melhorar a partir do uso rotineiro dos relatórios gerenciais, favorecendo e dando para maior eficiência ao processo de tomada de decisão.

Contudo, terá de redefinir sua política comercial, com a implementação de ações que visem melhorar o seu posicionamento competitivo no mercado em que atua.

Sua maior dificuldade está na forma com que compete com concorrentes locais. Como o fator preço é importante no segmento em que comercializa seus produtos, a estratégia de precificar os produtos que revende, a partir do acréscimo ao custo de mercadoria vendida (CMV), de uma margem operacional bruta, tem feito com que a empresa perda participação no mercado local.


tel. André Luis Thomas
Getúlio Vargas, 1011 - 2º andar - CEP 98.690-000
Fone: (55) 3533-1022 - São Martinho/RS
Contador CRC/RS 089075

273
97
r

Isto se deve ao fato que a definição desta margem operacional tem como pressuposto básico a remuneração de toda estrutura da empresa. Como a atual estrutura se mostra inadequada ao nível operacional, busca-se repassar aos preços, parte de sua ineficiência.

Assim, os gestores terão que ajustar seus custos e despesas operacionais, de tal forma que consiga praticar os mesmos preços da concorrência e, ainda, obter lucro líquido satisfatório.

O desempenho econômico poderá ser fortalecido com a melhora do poder de compra da empresa, o que resultará em aumentos em sua margem operacional bruta. Tal performance poderá ser obtido em decorrência do equacionamento dos problemas financeiros, atualmente enfrentados pela empresa. Sem a necessidade de rolar diariamente seu endividamento, ela terá condições de comprar em melhores condições.

A partir das novas estratégias, especialmente, a reconfiguração da política comercial, quanto a precificação, gestão do estoque e ações de marketing direto, entre outras apontadas na reestruturação proposta, possibilitarão a obtenção de margem operacional satisfatória, dotando a empresa de capacidade de auferir lucro líquido, em montante compatível às necessidades de amortização de todo o seu endividamento.

Com a implementação do planejamento econômico financeiro proposto e a aceitação, por parte dos credores, da proposta de carência apresentada, a empresa adquirirá capacidade de pagamento condizente com as necessidades de amortização de seu endividamento, garantindo sua sustentabilidade financeira.

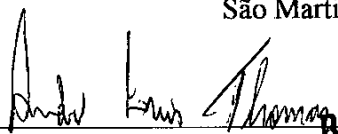
No planejamento proposto a empresa alcançará, em médio prazo, crescimento anual sustentável de 3,0%, o que lhe permitirá gerar novos empregos, ampliando sua contribuição para o desenvolvimento econômico e social da região em que está inserida.

Ainda, outro fato importante, que favorece o cenário de médio prazo, são as perspectivas para a economia brasileira a partir do segundo semestre do ano de 2019.

A partir de tais encaminhamentos, pode-se inferir com ampla margem de segurança, que o plano de recuperação judicial e de reestruturação econômico-financeiro, ora apresentado, dota a empresa Supermercado Maia Eireli, de condições para atuar com níveis de eficiência operacional que lhe assegurarão viabilidade econômico e sustentabilidade financeira, capaz de gerar os resultados necessários ao saneamento de seu endividamento.

Finalmente, merece registro, a possibilidade de mais uma alternativa de viabilidade de operação e saneamento financeiro da empresa. Conforme disposto no Inciso XI, do artigo 50, da Lei 11.101/2005, que prevê as possibilidades de fusão, associação, arrendamento, etc.

São Martinho (RS), 03 de abril de 2018.



André Luis Thomas
Contador – CRC/RS 89.075

Bel. André Luis Thomas
Av. Getúlio Vargas, 1011 - 2º andar - CEP 98.590-000
Fone: (55) 3533-1022 - São Martinho/RS
Contador CRC/RS 089075

~~976~~
975
v

ANEXO II

977
976
~

Relação de Bens do ativo imobilizado Supermercado Maia Eireli

ITEM	QTDE
Check-out metálicoErgon 1E-BNDS	01
Conjunto industrial produção frio	01
Gôndola central	24
Ponta gôndola	06
Balcão confeitaria refrigerado	01
Balcão confeitaria estufa	01
Balcão balança	01
Pães atendimento	01
Balcão atendimento pães	02
Gôndola central	02
Climatizador 26.000	01
Balcão laticínio modelo novo	01
Banca central	03
Gôndola lateral	04
Gôndola lateral	01
Balcão açougue 3 mt	01
Conjunto bandeja de gôndola	18
Perfil porta etiquetas 1300 verde	55

977
2

977
✓

ANEXO III

Horizontina (RS), 09 de abril de 2018

Supermercado Maia Eireli

Rua Dahne de Abreu, nº 865

CNPJ: 91.960.898/0001-03

978
2

DECLARAÇÃO DE AVALIAÇÃO SEM INTENÇÃO DE COMPRA

Declaro, nesta data, a quem possa interessar, que os equipamentos em anexo discriminados, conforme sua característica específicas e implementação, foram avaliados conforme indicadores de mercado, e principalmente pelas informações prestadas pelo proprietário, quanto ao estado de conservação, manutenção preventiva, e acessória, da forma abaixo panilhada.

Declaro ainda que tal avaliação não significa compromisso de compra e venda de nossa parte, e que não vincula o declarante a qualquer responsabilidade junto a terceiros, ante aos termos dessa declaração, na medida os equipamentos foram inspecionados visualmente, estando sujeitos a variações de mercado e depreciação pelo uso.

Sendo o que há para o momento, firmamos o presente para os devidos fins e efeitos.



Ivo Grings

Corretor de Imóveis

CRECI 18.914RS


990
2

979

Relação de Bens Supermercado Maia Eireli

ITEM	QTDE	VALOR TOTAL
Check-out metálico Ergon 1E-BNDS	01	R\$ 14.610,53
Conjunto industrial produção frio	01	R\$ 44.228,69
Gôndola central	24	R\$ 14.332,68
Ponta gôndola	06	R\$ 2.833,52
Balcão confeitaria refrigerado	01	R\$ 5.558,62
Balcão confeitaria estufa	01	R\$ 3.504,35
Balcão balança	01	R\$ 654,93
Pães atendimento	01	R\$ 1.001,71
Balcão atendimento pães	02	R\$ 1.690,03
Gôndola central	02	R\$ 1.232,50
Climatizador 26.000	01	R\$ 8.050,00
Balcão laticínio modelo novo	01	R\$ 5.287,80
Banca central	03	R\$ 3.539,22
Gôndola lateral	04	R\$ 1.529,36
Gôndola lateral	01	R\$ 316,41
Balcão açougue 3 mt	01	R\$ 6.526,10
Conjunto bandeja de gôndola	18	R\$ 591,12
Perfil porta etiquetas 1300 verde	55	R\$ 276,93
Total		R\$ 115.764,48

Horizontina, 09 de abril de 2018.


Ivo Grings
Corretor de Imóveis
CRECI 18.914RS