



Plano de Recuperação Judicial

IRMGARD ZIEBELL NARDINI ME



Processo nº 001.1.17.0060064-9

Administrador Judicial: Montalvani Costa da Motta.



Este plano foi elaborado por GESTÃO EME CONSULTORIA EMPRESARIAL, como condição ao integral processamento da Recuperação Judicial de, IRMGARD ZIEBELL NARDINI ME, processo número Processo nº 001.1.17.0060064-9 em tramitação em Porto Alegre/RS. O presente Plano de Recuperação Judicial é apresentado em conformidade com os artigos 53 e seguintes da Lei 11.101/2005.

Porto Alegre, 14 de Setembro de 2017.

Sumário

Sumário



1. Introdução - A Empresa	4
1.1 Alguns Clientes	6
2. Razões da Crise	8
3. O Mercado	10
4. Da Reestruturação da Empresa.....	12
5. Passivo da Recuperação Judicial.....	16
5.1 Quadro de Credores	16
5.2 Credores Trabalhistas.....	17
5.3 Credores Quirografários.....	17
6. Meios de Recuperação Judicial.....	18
6.1 Venda de Lucro Líquido.....	19
6.2 Fornecimento de Produtos.....	19
6.3 Venda de Participação Societária.....	20
6.4 O Aumento do Capital Social.....	20
6.5 O Trespasse ou arrendamento de Estabelecimento.....	20
6.6 Pagamento parcelado e deságio do Passivo.....	20
7. Plano de Pagamentos Credores.....	21
7.1 Credores Trabalhistas.....	21
7.2 Credores Quirografários.....	21
8. Demonstração de Viabilidade Econômica.....	22
9. Projeção do Resultado Econômico.....	24
10. Projeção do Fluxo de Caixa.....	25
11. Projeção de Liquidação dos Compromissos do Plano.....	26
12. Laudo de Avaliação dos Bens e Ativos.....	26
13. Resumo do Plano de Pagamentos.....	27
14. Anexos ao Plano de Recuperação Judicial.....	29

1 – Introdução – A Empresa IZN

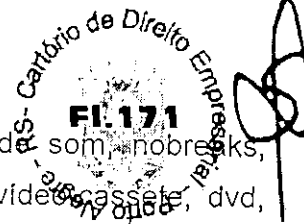
A empresa IZN foi pioneira no Rio Grande do Sul no ramo de reciclagem e sua fundação foi em 1998, portanto 19 anos atrás. O objetivo maior da IZN é dar destino correto para o lixo eletroeletrônico e sucatas geradas. Ciente da sua missão a IZN tem como objetivo atuar fortemente no descarte correto de resíduos eletrônicos e sucatas em geral. A empresa busca sempre proporcionar aos clientes e fornecedores serviços de qualidade.

A empresa trabalha em parceria com o DMLU – Departamento Municipal de Limpeza Urbana de Porto Alegre, e tem como filosofia: "Recicle hoje e preserve o amanhã".

O termo reciclar significa transformar objetos usados em novos produtos para consumo. A quantidade de lixo produzida hoje no Brasil atualmente é de 115 toneladas por dia. É lixo que não acaba mais. O processo de reciclagem da IZN, além de preservar o Meio Ambiente também gera emprego. O destino do lixo eletroeletrônico é um grande problema, e muito pouco se divulga a esse respeito, assim grande parte desses equipamentos acaba indo para o lixo comum e conseqüentemente para os lixões e aterros sanitários, contaminando o meio ambiente.

O descarte incorreto do lixo eletrônico ocasiona graves prejuízos ao meio ambiente e a saúde dos seres humanos, pois possuem em sua composição elementos químicos inclusive metais pesados, que podem contaminar os seres humanos e o meio ambiente através, da manipulação das placas eletrônicas e de outros equipamentos, de forma direta ou indireta.

Um dos graves problemas que vem ocorrendo também é o destino incorreto das lâmpadas fluorescentes, pilhas e baterias que contém metais pesados como: mercúrio, cádmio e chumbo, os chamados classe I:



computadores (cpu, monitores, teclados, mouse, caixas de som, notebooks, estabilizador, cartuchos, tonner, placas, HD, fontes, etc) vídeo cassete, dvd, aparelhos de som, celulares, fax, impressoras, geladeiras, microondas, máquinas de lavar. A reciclagem, o reuso e a remanufatura se mostram técnicas viáveis e eficientes, capazes de gerar e criar milhões de empregos.

A IZN atua captando o lixo eletrônico em toda Região Sul, após o pedido de coleta o mesmo é descaracterizado, reciclado e destinado para o descarte correto de acordo com cada tipo de material. O ciclo produtivo infinito envolve os seguintes elementos: matéria-prima, indústrias vidreiras, envasadores, embalagens, distribuição, consumidores, coleta, limpeza e seleção e trituração.

Além dos serviços, a IZN também comercializa produtos reciclados em sua loja, como por exemplo, máquinas, cadeiras, mesas, monitores de televisão, sabão em pó, papel higiênico, entre outros produtos que foram coletados no mercado ou deixados na própria empresa.

Em relação à capacidade de produção é logística, atualmente, a empresa está operando com 50% de sua capacidade instalada, dessa forma, entende-se que tem bastante folga para ampliação de sua produção sem a necessidade de investimentos adicionais, com exceção de 03 funcionários a mais. A capacidade de produção é 80 toneladas por mês.

A empresa está estrategicamente bem localizada no bairro Floresta em Porto Alegre, de fácil acesso para chegada e saída de caminhões, essa localização garante um diferencial competitivo no mercado. A reciclagem dos produtos fica armazenada no desmanche, que também serve como armazém, e de lá se recolhe os produtos nos clientes ou então se recebe os produtos na empresa. Quando é necessário recolher, o transporte é terceirizado, para evitar despesa fixa.

Em relação aos aspectos ambientais e sociais a empresa é integrada com o meio ambiente e está adequado às normas de preservação ambiental, possui qualidade nos processos produtivos, e nos serviços de reciclagem que realiza, tendo uma preocupação permanente em não poluir o meio ambiente.



A excelência em seus serviços na área ambiental foi reconhecida pela Prefeitura Municipal de Porto Alegre em 2008 através do CERTEFICADO da SMAM (Secretaria Municipal do Meio Ambiente) LO - Licença de Operação – LO014224/2013, na qual se dá o destino correto e procedimentos de controles ambientais como exigida licença operacional. ANEXO VI.

A responsabilidade social na IZN representa seu compromisso contínuo com seu comportamento ético e com o desenvolvimento econômico, promovendo, ao mesmo tempo, a melhoria da qualidade de vida de sua força de trabalho e de suas famílias, da comunidade local e da sociedade como um todo. Essa preocupação é hoje um fator tão importante para as empresas como a qualidade do produto, a competitividade nos preços, marca comercialmente forte, etc. Estudos mostram que atualmente mais de 70% dos consumidores preferem marcas e produtos envolvidos em algum tipo de ação social.

A IZN também apóia programas de capacitação profissional, ajudou diversos ex-presidiários a se reposicionarem no mercado de trabalho.

1.1 – Relação de Alguns Clientes

A IZN atua captando o lixo eletrônico, após o pedido de coleta o mesmo é descaracterizado, reciclado e destinado para o descarte correto de acordo com cada tipo de material.

A IZN atua em diversos segmentos, com destaque para Hospitais, nesse sentido destacamos abaixo alguns clientes atendidos nos últimos anos:

- ✓ Santa Casa: ferro, alumínio, inox 304, latinha de alumínio, cobre limpo, cobre com capa, plásticos em geral, sucata de geladeiras/frigoar, sucata de vidro/paletes, lixo diverso, compressores ar/ geladeira, baterias diversas, sucatas de informática, folhas de RX, sucatas de máquinas, acumuladores de carga, chumbo e avental para chumbo.



- ✓ Instituto de Cardiologia: papelão pardo, papel misto, papel branco, ferro, calhas lâmpadas e reatores, alumínio, inox, latinha, cobre, cobre com capa e outros, garrafas pet e bombonas, sucata de geladeiras/frigobar, compressores ar/geladeira, folha de RX, acumuladores de carga, chumbo e informática;
- ✓ Hospital Ernesto Dorneles: eletrônicos, informática, acumuladores de carga, calhas lâmpadas e reatores, sucata de máquinas, compressores ar/geladeira;
- ✓ Hospital Mão de Deus Porto Alegre: cadeiras, mesas, macas, ferro, alumínio, luminárias, informática, eletrônicos, baterias, chumbo, plásticos em geral, condicionadores de ar, armários e bancadas;
- ✓ H U Canoas: papelão pardo, papel misto, papel branco, ferro, calhas lâmpadas e reatores, alumínio, inox 304, latinha alumínio, cobre limpo, cobre em capa, plásticos em geral, sucatas de geladeiras/frigobar, sucata de vidro/paletes, lixo diverso, compressores ar/geladeira, baterias diversas, sucatas de informática, folhas de RX, sucata de máquinas, acumuladores de carga, chumbo e avental com chumbo;
- ✓ HPS Canoas: papelão pardo, papel misto, papel branco, ferro, calhas lâmpadas e reatores, alumínio, inox 304, latinha alumínio, cobre limpo, cobre com capa, plásticos em geral, sucatas de geladeiras/frigobar, sucata de vidro/paletes, lixo diverso, compressores ar/geladeira, baterias diversas, sucatas de informática, baterias diversas, sucatas de informática, folhas de RX, sucatas de informática, folhas de RX, sucatas de máquinas, acumuladores de carga, chumbo e avental com chumbo;
- ✓ Hospital de Alvorada: papelão, ferro, coletes de chumbo, seringas e informática.



2 – Razões da Crise

2.1 A Crise Econômica no Brasil

A Crise Econômica que o Brasil vem enfrentando é considerada por muitos economistas como a maior crise dos últimos 100 anos. A recessão traz redução no consumo, desemprego, alta da taxa de juros, redução nos investimentos, diminuição da renda das famílias, em contrapartida traz um problema fiscal ao Brasil, pois o governo deixa de arrecadar, pelo fato das empresas reduzirem suas vendas, diminuírem seu faturamento, diminuírem sua produção e perderem suas margens de lucro.

2.2 Redução de Crédito no Mercado

A crise econômica que o Brasil vem passando nos anos reduziu a disponibilidade de financiamento em todo mercado, bem como também ocasionou o aumento da despesa financeira. Tal redução abalou os setores da economia, o qual depende de financiamentos.

2.3 Recorrência a Bancos e Alto Custo Financeiro

Com o início da escassez de recursos, sem geração positiva de fluxo de caixa e baixos níveis de capital de giro, a IZN se viu obrigada a recorrer a instituições financeiras para garantir e honrar seus compromissos. Os elevados custos financeiros contribuíram para que a IZN passasse a registrar expressivos prejuízos financeiros em suas operações. Para garantir os compromissos firmados a empresa começou a se endividar cada vez mais e

ficar refém de linhas de crédito de curto prazo para o fomento e custeamento financeiro de suas operações. Os custos financeiros a cada ano ficaram maiores, e os limites de crédito, cada vez mais estrangulados, foram paulatinamente sufocando a empresa.

2.4 Reajuste dos Aluguéis

A IZN aluga três imóveis em endereços diferentes. Um deles é utilizado para a loja da empresa, que comercializa máquinas, móveis, monitores, utensílios domésticos, entre outros, também serve como estoque de mercadorias. O segundo imóvel é alugado para operação e produção, onde é realizado o serviço de reciclagem e o recebimento das coletas e a partir disso é realizada a separação do material. E o terceiro imóvel é utilizado para a Administração do negócio. Ocorre que os contratos de locação são reajustados pelo IGPM/FVG, se formos comparar nos últimos 03 anos o aumento das vendas com o aumento do reajuste, o reajuste cresceu o dobro do que as vendas, trazendo perdas para o resultado da operação.

2.5 Gestão

A Gestão da IZN deve ser focada na geração de valor aos sócios, utilizando a criação de caixa para pagar os compromissos com impostos, custos, despesas administrativas, despesas comerciais, despesas financeiras e utilizando do caixa restante para investir no negócio. A Gestão deve ser Econômica, Financeira e Patrimonial. A empresa não utilizava adequadamente as ferramentas de Demonstrativo do Resultado do Exercício, Fluxo de Caixa e Avaliação da Empresa (Valuation). A fragilidade no uso dessas ferramentas de Gestão permitiu que os indicadores econômicos, financeiros e operacionais piorassem sem que a Empresa pudesse reagir no tempo adequado para melhorar seu desempenho.



Do lixo eletrônico

O mercado brasileiro de equipamentos eletrônicos movimentava US\$ 800 milhões por ano no Brasil. Para se ter uma idéia em 2014 a cada minuto, foram vendidos no Brasil 104 smartphones, 19 computadores e 18 tablets. No total foram 10,3 milhões de computadores (6,3 milhões de notebooks e 4 milhões de desktops), 9,5 milhões de tablets e 3,2 milhões de equipamento de impressão.

Em relação ao destino final, o que os consumidores fazem com seus equipamentos usados: 35% guardam em casa, 29% doam 19% vendem, 7% jogam no lixo comum e 10% tem outros destinos.

Isso gera um grande problema ambiental, e a solução é reciclar. Estima-se que 500 milhões de aparelhos eletrônicos sem uso na casa dos brasileiros, mais do que o dobro da população. O Brasil recicla apenas 2% dos equipamentos, a reciclagem de uma tonelada de lixo eletrônico evita a emissão de três toneladas de gás carbônico - CO₂.

A cada ano são geradas 40 toneladas de lixo tecnológico no mundo. O Brasil é o país emergente que mais gera lixo eletrônico. Em um único celular são encontrados 15 tipos de metais diferentes. Alguns são tóxicos, como o níquel, cromo, cobalto, chumbo, cádmio, arsênio e o mercúrio.

Daqui a algum tempo – não muito – os aparelhos que estarão sendo utilizados serão substituídos por outros. Estes, por uma nova geração de produtos, que também serão trocados pouco depois. Do ponto de vista econômico, o ciclo é fundamental, porque gera negócios e, portanto lucro, mas ele traz um problema: o lixo eletrônico. Um relatório divulgado recentemente pela Organização das Nações Unidas prevê que o mundo terá 50 milhões de toneladas de resíduos em 2017. Os dados ainda mostram que, todos os anos, até 90% desse material, com valor estimado em US\$ 19 bilhões, são comercializados ilegalmente ou jogados no lixo comum.



De acordo com cálculos da ONU, o mercado global de resíduos eletrônicos, desde a coleta até a reciclagem, movimenta em torno de US\$ 400 bilhões por ano. A ONU reconhece que o assunto está começando a figurar na agenda política internacional, embora ainda seja subestimado. O lixo eletrônico produzido no mundo varia de acordo com a riqueza e a consciência ambiental de cada país. Vão desde os 63 quilos gerados por uma pessoa do Catar (que detém a renda per capita mais alta do mundo) passando pelos 30 quilos dos americanos, os 18 de quilos de um espanhol e os sete quilos de um brasileiro. Detalhe: o Brasil recicla apenas 2% de seu lixo eletrônico.

Cálculos do governo estimam que a reciclagem do lixo eletrônico tenha potencial para gerar dez mil empregos e injetar R\$ 700 milhões na economia brasileira. O maior problema é que existe pouco conhecimento desse mercado, e poucos dados sobre a indústria de reciclagem, a quantidade de resíduos produzidos e como resolver os problemas de coleta e reciclagem em um País de tamanho continental como o Brasil.

É fundamental a criação de parcerias entre os diferentes agentes da cadeia de reciclagem, a estratégia adequada envolve agentes privados, públicos, universidades, e capacita coletores de resíduos, ensinando-os a separar o lixo eletrônico adequadamente. Reciclar lixo não é importante apenas para o meio ambiente, mas também valoriza o trabalho dos coletores envolvidos.

Da sucata

A retração da economia e do setor industrial vem trazendo prejuízos e demissões em áreas menos conhecidas, mas que movimentam milhões de reais por mês, gera impostos e garantem milhares de empregos no país. O caso das empresas que atuam no comércio atacadista de sucata ferrosa, mais de cinco mil em todo o Brasil, que diretamente empregam cerca de 40 mil pessoas. Se considerado o setor de coleta, comercialização, transporte e processamento de sucata ferrosa como um todo, até a chegada da matéria-prima às usinas siderúrgicas, para a produção de aço, mais de 1,5 milhão de

pessoas dependem desse segmento. A sucata responde por cerca de 30% da matéria-prima usada na produção de aço no Brasil.



Com a economia fraca, os dois principais setores consumidores de aço no Brasil – a indústria automotiva e a construção civil, responsáveis por cerca de 60% da demanda – têm reduzido a compra de aço, diante de uma demanda menor tanto na venda de veículos como de imóveis comerciais e residenciais. O Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço (Inda) revisou para baixo sua projeção para as vendas do produto, gerando para indústria do aço no Brasil uma capacidade de produção em excesso, podendo atingir 600 milhões de toneladas anuais.

O impacto dessa queda na demanda de aço nas empresas que comercializam sucata ferrosa já é sentido, tanto nas vendas como nos preços negociados em usinas siderúrgicas. Uma das alternativas que as empresas de sucata têm buscado para manter suas operações é o mercado externo, onde há uma demanda maior pelo produto e preços mais atraentes. A importância que a exportação da sucata ferrosa adquiriu para as associadas no Inesfa (Instituto Nacional das Empresas de Sucata de Ferro e Aço), reflete-se na criação do Comitê de Exportação da matéria-prima, com objetivo de negociar melhores preços. Atualmente, os países que mais compram a sucata ferrosa brasileira são Índia, Coréia do Sul, Indonésia e Paquistão.

No que concerne ao número de estabelecimentos, a RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) registra 5.562 empresas no comércio de resíduos e sucatas no Brasil, 62% deste total na Região Sudeste.

4 – Da Reestruturação da Empresa

A administração da IZN já iniciou suas ações para modificação do cenário da empresa. Uma força tarefa foi implementada visando à busca de soluções para os problemas da organização. Os esforços estão na busca de

geração de caixa para a equalização de seus passivos e margens operacionais.



Apresenta-se, a seguir, um resumo das ações e fatos econômicos e mercadológicos que estão sendo considerados pelos administradores na recuperação da empresa:

- ✓ Revisão na estrutura de recursos humanos: está em fase de reavaliação a estrutura de recursos humanos da empresa (quantidade de colaboradores, salários, comissões, eficiência, etc.), a qual está sendo adequada aos níveis necessários.
- ✓ Desenvolvimento de Pessoas: treinamento e capacitação da equipe, desenvolvimento comportamental, espírito de liderança e visão do dono.
- ✓ Eficiência dos processos: melhoria na comunicação, no gap (lacuna) dos processos administrativos, comerciais, financeiros, operacionais e de logística, trazendo com isso mais eficiência na operação.
- ✓ Execução através de metas: definição de metas nos departamentos, indicadores de desempenho e acompanhamento dos resultados.
- ✓ Retomada da credibilidade com credores: processo de discussão com os principais credores da empresa foi iniciado, no sentido de manutenção dos serviços essenciais à atividade e também no fornecimento de matérias-primas fundamentais para o processo produtivo.
- ✓ Otimização e implantação de controles para gestão de produção: os funcionários buscarão otimizar o fluxo produtivo existente de maneira a reduzir custo desnecessário e retrabalho.
- ✓ Redução de despesas administrativas e comerciais: revisão de todas as despesas administrativas e comerciais visando à redução das mesmas.



- ✓ Eliminação de vendas com baixas margens: revisão em todo o sistema de custos e precificação objetivando a eliminação de vendas com baixa rentabilidade.
- ✓ Parcerias comerciais, públicos e privados: a IZN vem buscando a realização de parcerias comerciais objetivando o aumento das vendas.
- ✓ Aprimoramento do layout da loja: alterar o posicionamento de alguns produtos que são vendidos na loja com objetivo de aumentar a venda.

Apresenta-se a seguir as medidas a serem adotadas após o pedido de recuperação judicial:

- ✓ Planejamento de vendas e marketing – estratégias comerciais: reavaliar e redefinir o mix de produtos de vendas e os lotes econômicos de produção, a fim de otimizar a performance das linhas e procurar mantê-las dentro de suas capacidades limites, conseguindo, dessa forma, obter as rentabilidades, rendimento e custos adequados. A empresa também estará empenhada na reestruturação comercial, bem como na criação de medidas que tragam aumento de vendas. Nesse sentido, várias ações estão sendo avaliadas para serem implementadas, tais como: colocar foco nos canais de venda de maior margem de contribuição, ter produtos com maior valor agregado, aumento no investimento em políticas de marketing, estabelecer plano de metas e recompensas sobre vendas, melhoria na logística de distribuição.
- ✓ Estratégias de Marketing: A IZN irá investir no uso da internet, das mídias digitais, do facebook, linkedin, site e Google adwords, hoje em dia pelo custo benefício essas ferramentas geram bons resultados. Posteriormente a empresa irá investir na Rádio Atlântida divulgando a

coleta de resíduos, também se pretende fazer ações com distribuição de folders no brique da redenção.



- ✓ Alianças Estratégicas: Parceria com as empresas Bendito Verde e Mynarski com objetivo de gerar novos negócios. A Mynarski faz avaliação patrimonial e orienta com desmobilização do ativo através de baixa contábil, portanto um parceiro com diferencial competitivo.
- ✓ Diferencial Competitivo uso adequado das Leis: A Lei 12.305/10 que trata de legislação ambiental para descarte de resíduos exige que se faça o descarte correto, e a IZN faz isso com propriedade. A Lei 11.384/12 que regula a destinação de resíduos ambientais também é atendida pela IZN com propriedade e por fim, o atendimento a Lei 6.514 que trata das condicionantes ambientais, a IZN esta apta a atender as exigências da Legislação.
- ✓ Melhoria do giro dos estoques: atualmente, devido à falta de liquidez financeira, a IZN não está conseguindo ter o estoque mínimo de alguns produtos que precisa comprar, portanto assim que a liquidez for melhorada com o andamento do estoque adequado, visando evitar a perda no giro dos estoques.
- ✓ Incremento e ampliação do mercado: a IZN vem prospectando novas prefeituras, clientes, e mercados, existem potencial para crescimento principalmente porque as empresas precisam dar o destino correto para o lixo eletrônico, e sucatas, e caso isso não aconteça, as empresas serão multas. Nesse sentido, a IZN aparece como uma solução, sendo pioneira no ramo de reciclagem no Estado.
- ✓ Contratação de consultoria: a empresa está contratando uma empresa de consultoria independente, para análise das demonstrações contábeis,

financeiras, operacionais, comerciais, de marketing e de recursos humanos, visando à melhoria da rentabilidade do negócio.



Vamos apresentar uma relação do resumo das ações e fatos econômicos e mercadológicos que estão sendo considerados pelos administradores na recuperação da empresa:

5 – Passivo da Recuperação Judicial

A requerente pleiteia e obteve o deferimento do processamento da sua recuperação judicial. Ato contínuo e, observando o prazo que lhe é assegurado por Lei, e o modo de contagem determinado pela Magistrada, ou seja, apresentação do plano em 60 dias úteis, a recuperanda apresenta o presente plano de recuperação judicial.

Atendendo as exigências constantes da Lei 11.101/2005, os credores foram classificados conforme a natureza de seus créditos, nos termos do artigo 41 e incisos da LRF. Desta forma, o passivo é formado pelas seguintes créditos:

5.1 – Quadro de Credores

Credores da Empresa IZN	Valor
Credores Trabalhistas	R\$ 211.729,03
Quirografários	R\$ 4.047.823,00
Total	R\$ 4.329.631,83

Para a melhor apreciação do plano de recuperação judicial, proceder-se-á a análise individualizada de cada uma das classes que compõem o passivo total da recuperanda.

5.2 – Credores Trabalhistas

Enquadram-se nesta classe de credores titulares de créditos derivados da legislação do trabalho, e aqueles decorrentes de acidentes de trabalho. A sujeição destes credores ao plano de recuperação judicial depende de análise casuística da época da prestação dos serviços. Serão considerados sujeitos ao plano de recuperação aqueles créditos decorrentes de serviços prestados antes do pedido de recuperação judicial, ainda que pendentes de liquidez, nos termos do art.49, cc art. 6º, § 1º e 2º da Lei 11.101/2005.

Quanto à composição, esta classe é composta por 7 (sete) credores distintos, totalizando a importância de R\$ 211.728,03 (duzentos e onze mil setecentos e vinte e oito reais e três centavos).

Salienta-se que em razão da especificidade do crédito trabalhista, a relação de credores que compõem esta classe pode sofrer alterações em razão das posteriores habilitações e impugnações de crédito junto ao processo de recuperação judicial.

5.3 – Credores Quirografários

Quanto à composição, esta classe é composta por 7 (sete) credores totalizando um passivo no montante de R\$ 4.047.823,00 (Quatro milhões quarenta e sete mil oitocentos e vinte e três reais).



6 – Meios de Recuperação Judicial

A Lei 11.101/2005 elenca em seu artigo 50 e incisos, um rol exemplificativo dos meios legais de recuperação a disposição das empresas que se socorre do Instituto da Recuperação Judicial. Em se tratando de rol exemplificativo, a previsão dos meios de recuperação judicial, ditos como legais, não exclui do projeto de recuperação das empresas outros meios, além daqueles originalmente previstos na Lei e especificados no presente plano de recuperação.

A escolha por determinados meios de recuperação em detrimento de outros perpassa pela análise detida das características das dívidas das empresas bem como das suas possibilidades de pagamento. Contudo, a opção por determinados meios não exclui da apreciação da recuperanda outros meios que se mostrarem mais eficientes ao caso concreto.

Desta análise, e vislumbrando a viabilidade de satisfação dos credores concomitantemente a manutenção das atividades da empresa, bem como na intenção de apresentar um plano de recuperação sólido e exequível, que proporcionasse aos credores a segurança na deliberação e aprovação do mesmo, esta recuperanda elenca como meios de recuperação da crise a manutenção e o incremento das atividades, a previsão do credor colaborativo atrelado a novos fornecimentos, a concessão de prazos e condições especiais de pagamentos.

Deste modo, passa-se a análise pormenorizada dos meios de pagamentos elencados pela recuperanda com fulcro no artigo 50, e incisos da Lei 11.101/2005.

Com o deferimento do processamento da recuperação judicial, a gestão da empresa deu início a medidas de reestruturação da empresa com a adoção de medidas no sentido de adequar o tamanho da sociedade à atual

demanda. Para tanto, procederam à revisão dos custos fixos e adequação do quadro funcional às novas necessidades da atividade.



6.1 – Venda do Lucro Líquido

Também é proposto e disponibilizado para os credores até 100% do lucro apurado no exercício, conforme regras abaixo:

- As ofertas serão enviadas em envelope fechado para o Juiz da Recuperação Judicial;
- As ofertas prosseguirão enquanto não for liquidado o crédito, seguindo a ordem da liquidação do maior ao menor desconto oferecido. Caso mais de um credor ofereça o mesmo desconto (empate), o crédito será dividido proporcionalmente aos lances ofertados;
- Não havendo lance, o crédito será acumulado em exercícios seguintes;
- Poderão participar das ofertas todos os credores habilitados no processo de Recuperação Judicial, por seus representantes legais ou procuradores legalmente constituídos;

6.2 – Fornecimento de Produtos

Além das propostas já apresentadas acima, a recuperanda também se propõe a fornecer produtos da loja como fonte de pagamento de suas dívidas com os seus credores, sendo o valor da compra abatido do saldo devedor arrolado no processo de Recuperação Judicial.

6.3 – Venda de Participação Societária

A recuperanda propõe ainda a venda de parte de sua participação societária e havendo entrada de recurso no caixa da empresa o valor será para pagamento dos credores.

atividade empresarial.

6.4 – O Aumento do Capital Social

O aumento do capital social pelos atuais sócios ou com o ingresso de novos sócios é viável, tanto com a transformação de créditos em quotas de capital, como através do aporte de recursos com tal fim. Registram os sócios que a empresa sempre estará aberta à avaliação e ao aporte do capital social de terceiros, na condição de sócios subscritores das quotas decorrentes do aumento de capital negociado.

6.5 – O Trespasse ou arrendamento de Estabelecimento

A primeira hipótese, o trespasse que trata da transferência da titularidade do estabelecimento e o arrendamento, que preserva a titularidade do estabelecimento, a empresa se dispõe a avaliar se houver proposta neste sentido.

6.6 – Pagamento Parcelado e Deságio do Passivo

A necessidade de adequação do fluxo de caixa às obrigações passadas e presentes impõe a busca de condições especiais de carência, deságio e parcelamento do passivo, sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial.



7 – Plano de Pagamentos Credores

O Plano de Pagamento dos Credores esta dividido entre as classes trabalhistas e os quirografários.

7.1 – Credores Trabalhistas

Esta classe é composta por 7 (sete) credores distintos, totalizando a importância de R\$ 211.728,03 (duzentos e onze mil setecentos e vinte e oito reais e três centavos). A carência será de 6 meses a partir da data de intimação da decisão que homologar o Plano de Recuperação Judicial.

Sujeitam-se a recuperação judicial os créditos existentes até a data do pedido de recuperação, esta classe deverá ser satisfeita em 12 (doze) parcelas mensais a contar da homologação do plano de pagamento.

A projeção do pagamento de cada dívida trabalhista esta projetada no ANEXO IV.

Os valores serão atualizados pela TR (taxa referencial) mais 1% ao ano somente a partir da decisão que homologar a aprovação do plano.

7.2 – Credores Quirografários

O montante devido a esta classe alcança a importância de R\$ 4.047.823,00 (Quatro milhões quarenta e sete mil oitocentos e vinte e três reais), valores devido a 7 (sete) credores distintos.

A carência será de 18 meses a partir da data de intimação da decisão que homologar o Plano de Recuperação Judicial.



Esta classe deverá ser paga em 120 (cento e vinte) parcelas mensais, projetado no fluxo de caixa ano a ano, e sofrerá um deságio de 70% sobre o valor principal.

A projeção do pagamento de cada dívida quirografária esta no ANEXO V.

Os valores serão atualizados pela TR (taxa referencial) mais 1% ao ano, somente a partir da decisão que homologar a aprovação do plano.

Ressalte-se que as condições de pagamento aqui previstas não excluem da apreciação do devedor outras condições que possam surgir posteriormente. Eventual opção de pagamento por qualquer outro meio que não o previsto neste plano, poderá ser empregado pela devedora desde que preservados os direitos dos credores.

8 – Demonstração de Viabilidade Econômica

A base econômico-financeira projetada, lastreada em dados gerenciais, permitirá, nos termos do artigo 53 da LRF, oferecer um plano de recuperação judicial exequível e tecnicamente consistente, proporcionando segurança aos credores na aprovação e cumprimento do plano.

A reorganização da empresa tem como fundamento a discriminação pormenorizada dos meios de recuperação assegurada pela



comprovação da viabilidade econômica da sociedade, corroborada pela demonstração de laudo econômico e da avaliação dos bens positivos da recuperanda conforme Anexo I e Anexo II.

A aferição da viabilidade econômica da empresa, medida pelo parâmetro objetivo da projeção do resultado econômico, evidencia resultado positivo já a partir do primeiro ano após a aprovação do Plano, conforme Anexo III.

Constituem elementos indissociáveis do projeto de viabilidade: a importância social e econômica da empresa no mercado, a preservação da fonte produtora de riqueza e geração de empregos, bem como os mais de 19 anos de operação contínua sem qualquer ato que desabonasse suas relações creditícias.

O nível de conhecimento técnico alcançado pela empresa ao longo dos anos proporcionou o seu reconhecimento no mercado, o que levou à formação de alianças estratégicas que somam ao negócio a confiabilidade de terceiros e a natural ampliação do relacionamento comercial voltado ao preenchimento de ociosidade na capacidade produtiva.

As projeções do resultado econômico e do fluxo de caixa demonstram a sua viabilidade econômica e financeira nas condições propostas no plano, abordando aspectos relevantes do negócio e das ações previstas para a mitigação das dificuldades financeiras, de modo a permitir a continuidade das atividades da recuperanda.

O presente plano representado pela consolidação dos documentos anexos, possibilita prever que a recuperanda, uma vez alcançando as condições previstas de concessão de carências, deságios, taxas e prazos de pagamentos por parte dos credores terá plenas condições de recuperar a capacidade produtiva e adimplir ao plano de pagamentos elaborado.



A recuperanda vem realizando uma série de medidas para sanear/otimizar sua operação, dentre elas:

- 1) Adequação do quadro de colaboradores ao volume de faturamento/produção;
- 2) Redução do ciclo operacional e financeiro;
- 3) Revisão/implementação de práticas de governança corporativa;
- 4) Redução significativa de custos e despesas fixas;
- 5) Revisão de estratégia comercial e reposicionamento no mercado.

Somam-se a estas, outras ações planejadas que não envolvem grandes investimentos e deverão ocorrer concomitantemente.

9 - Projeção do Resultado Econômico

A Projeção do Resultado Econômico está sintetizada de forma anual no Anexo III.

Vale notar que todas as projeções financeiras são em valores nominais, ou seja, incluem a inflação projetada para o mesmo período.

Considerou-se no fluxo de caixa projetado, demonstrado no anexo III, a geração líquida de caixa a partir do Ano 1, autorizando concluir pela capacidade da recuperanda em cumprir as obrigações submetidas à recuperação judicial.

CrITÉrios Adotados na Projeção de Valores

Receita Bruta de Vendas: A receita foi projetada com base na atual capacidade operacional da empresa, nas alterações projetadas e detalhadas, na demanda potencial existente, nos preços praticados no mercado e na estrutura existente.



O crescimento mereceu projeção conservadora, levando em consideração as atuais dificuldades do mercado. O crescimento do faturamento projetado ficou em torno de 10% ao ano.

Custo da Mercadoria Vendida (CMV): O CMV é variável em relação ao faturamento bruto, sendo considerado na atual estrutura instalada tomando como ponto de partida para formação dos valores projetados o histórico da empresa, incrementado de forma proporcional ao aumento do Faturamento, com o que o limite produtivo projetado permite antever a possibilidade de sua ampliação.

Despesas Administrativas e Comerciais: As despesas administrativas e comerciais contemplam os custos com pessoal e os demais gastos necessários para a manutenção das empresas, tais como telefone, energia elétrica, material de escritório, segurança, a prestação dos serviços e manutenção dos equipamentos dentre outros.

Despesas Financeiras: As despesas financeiras, tais como a antecipação de recebíveis, TED's, tarifas, correções do passivo e outras foram projetadas com uma taxa de juros de 1% ou 2% sobre o faturamento bruto e considerado no período.

No fluxo de caixa do pagamento da recuperação os juros ocorrerão com o pagamento do principal.

10 - Projeção do Fluxo de Caixa

A projeção do fluxo de caixa, eleito como peça central do plano de recuperação, permite a visualização do comportamento da empresa na continuidade das suas operações, já com a perspectiva do implemento das



providências projetadas. As receitas e despesas têm como base a projeção de resultado econômico, considerando os prazos de pagamentos e recebimentos.

Observando o formato adequado ao tipo de negócio e ao porte da empresa, a projeção do fluxo de caixa encontra-se sintetizada no Anexo III.

No confronto do fluxo de caixa projetado com os níveis de crescimento tradicionais da empresa, constata-se que os resultados projetados são viáveis de serem alcançados. O fluxo de caixa e a projeção do resultado econômico estão no Anexo III.

11 - Projeção de Liquidação dos Compromissos do Plano

O pagamento dos credores mediante a satisfação das obrigações assumidas no plano de recuperação judicial, com a conseqüente liquidação das obrigações da recuperanda perante seus credores, se dará conforme a respectiva classificação e encontra-se demonstrado no Anexo III, do Ano 1 ao Ano 11.

Para efeitos de formação da projeção do resultado econômico e da projeção do fluxo de caixa foram consideradas as obrigações inadimplentes até a data da distribuição do pedido de recuperação judicial, no montante de R\$ 4.259.552,03 (Quatro milhões duzentos e cinquenta e nove mil quinhentos e cinquenta e dois reais e três centavos) esses valores são amortizados na conta chamada PAGAMENTO CREDORES, com deságio de 0% na classe trabalhista e 70% de deságio na classe dos quirografários.

12 - Laudo de Avaliação dos Bens e Ativos

Os laudos de avaliação de bens e ativos da requerente foram realizados por profissionais competentes, idôneos e legalmente habilitados ou por empresas especializadas.



O laudo de avaliação supra referido foi confeccionado pela empresa ^{VER ANEXO II}....., em cumprimento ao art. 53, III da Lei 11.101/2005 e consta anexo II a este plano de recuperação judicial.

13 – Resumo do Plano de Pagamento

Para melhor compreensão de todo o previsto neste plano, transcreve-se resumo analítico das condições de pagamentos e exequibilidade do mesmo, nos termos do artigo 53, inciso I da Lei 11.101/2005, a saber:

Classe	Natureza	Deságio	Carência(meses)	Prazo(meses)
I	Trabalhistas	0%	6	12
III	Quirografários	70%	18	120

O pagamento se dará nas condições já estabelecidas e mediante os seguintes meios de pagamento:

- Manutenção e Incremento das atividades;
- Pagamento com porcentagem do Lucro Líquido;
- Fornecimento de Produtos;
- Venda de participação societária;
- Aumento do capital social;

- O Trespasse ou arrendamento de Estabelecimento;

- Concessão de prazos e condições especiais para pagamento;

Por fim, salienta-se que a opção da recuperanda pelos meios de pagamento supracitados não exclui da apreciação desta, a possibilidade de utilização de outros meios que se apresentem mais vantajosos, sem, contudo, restringir direitos dos credores.

O presente plano de recuperação judicial fora elaborado como requisito de concessão da recuperação judicial da requerente. Os meios de pagamentos aqui elencados foram à opção desta recuperanda com vistas ao fiel e integral cumprimento do plano e promoção da necessária segurança aos credores quando da sua aprovação.

Com a aprovação deste plano e mediante a concessão da recuperação judicial pelo juízo na Vara Judicial da Comarca de Porto Alegre, nos termos do art. 58 da Lei 11.101/2005, iniciar-se-á a fase de pagamentos.

Uma vez satisfeitas as obrigações previstas no plano, em até 2 (dois) anos da concessão desta recuperação judicial, o juiz decretará por sentença o encerramento da recuperação judicial com fulcro no art. 63 da Lei 11.101/2005.

Este Plano de recuperação judicial foi elaborado por Bruno de Abreu Feijó Advogado e Associado conjuntamente com GESTÃO EME CONSULTORIA EMPRESARIAL. O presente plano vai firmado ainda pelos representantes legais da recuperanda que confirma que dele tomaram conhecimento concordando com a integralidade dos seus termos.

Porto Alegre, 21 de setembro de 2017.

IRMGARD ZIEBELL NARDINI ME

Gestão EME Consultoria
Maurício Selhane Pinto
Administrador de Empresas
CRA/RS 29078