

549
R

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

NUTRISANI COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.



UNIDADE:

Nutrisani Comércio e Representações Ltda.

Pará de Minas - MG

CNPJ. 10.618.576/0001-70

**PARÁ DE MINAS – MG
SETEMBRO/2019**

2



548
R

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	4
1 A EMPRESA.....	5
1.1 Área geográfica e forma de atuação	5
1.2 Principais empresas parceiras.....	5
2 RECUPERAÇÃO JUDICIAL	7
2.1 Origem do endividamento	7
2.2 Busca de apoio financeiro	8
2.3 Baixo desempenho do mercado a partir de 2015	9
2.4 Agravamento da situação financeira da empresa	12
2.5 A decisão pela Recuperação Judicial	15
3 PERSPECTIVAS PARA A EMPRESA	17
3.1 Cenário microeconômico	17
4 INCORPORAÇÃO DA NUTRISANI	19
4.1 Demanda da estrutura atual	19
4.2 Relação Faturamento – Despesas - Resultado no exercício	20
4.3 Alternativas para otimização dos recursos	20
4.4 Resultados esperados com a adoção das medidas	21
5 PAGAMENTO DOS CREDORES	23
5.1 Classificação dos credores	23
5.2 Possibilidade e plano de pagamento	24
5.3 Amortização antecipada de parte da dívida	25
5.4 Exclusão das restrições cadastrais	26
6 CONCLUSÃO	27

8



2019
P

Definições:

Com o intuito de proporcionar um melhor entendimento do presente Plano de Recuperação Judicial, a seguir são apresentadas as principais definições dos termos utilizados no mesmo:

AGC: significa Assembléia Geral de Credores.

Credores: todos aqueles que possuem direitos sobre a recuperanda, cujos valores estão inseridos no presente Plano de Recuperação Judicial e se encontram subdivididos em quatro categorias: Credores Classe I, Credores Classe II, Credores Classe III e Credores Classe IV.

Credores Classe I: nessa classe incluem-se todos os titulares de crédito oriundos da legislação trabalhista.

Credores Classe II: nessa classe incluem-se os credores da empresa com garantia real.

Credores Classe III: nessa classe incluem-se todos os credores quirografários.

Credores Classe IV: nessa classe incluem-se todos os credores constituídos por microempresas e empresas de pequeno porte.

Recuperanda: refere-se à empresa que tem o deferimento proferido pelo juiz da petição de Recuperação Judicial, nesse caso, a Nutrisani Comércio e Representações Ltda.



CSO
R

INTRODUÇÃO

A **Nutrisani Comércio e Representações Ltda.** foi constituída em 2009 e inscrita no CNPJ/MF sob o nº 10.618.576/0001-70 com sede na Rua Antônio Norberto de Melo, 125, Bairro Belvedere, Pará de Minas, Minas Gerais.

Em função de uma série de adversidades que comprometeram sobremaneira a sua sobrevivência e viabilidade, no dia 18 de abril de 2016 buscou amparo no benefício estabelecido pela Lei nº 11.101 de 9 de fevereiro de 2005, que disciplina a Recuperação Judicial, a recuperação extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária, cujo processo tramita sob o nº. 0471.16.005.042-6, nesta Comarca.

O referido processo teve o seu deferimento em 04 de maio de 2016, determinado pela Exma. Sra. Dra. Herilene de Oliveira Andrade, Juíza de Direito da 2ª Vara Cível da Comarca de Pará de Minas, Minas Gerais.

Dessa forma e atendendo aos artigos 50, 53 e 54 da Lei 11.101/2005, a **Nutrisani Comércio e Representações Ltda.** desenvolveu o presente **Plano de Recuperação Judicial**, com o objetivo de demonstrar às autoridades, credores e à comunidade que, com base nessa reestruturação e se concretizando as projeções traçadas de acordo com os dados históricos verificados em seus demonstrativos, a empresa tem toda a possibilidade de manter a sua viabilidade e competitividade, honrando seus compromissos e quitando seus passivos no prazo estabelecido, cumprindo ainda o seu papel social, na função de gerar divisas, empregos e arrecadação aos cofres públicos.

8

1. A EMPRESA

Constituída em 2009, a Nutrisani Comércio e Representações atuou no segmento agropecuário como representante e distribuidor de produtos para nutrição e saúde animal na mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte/MG.

Com sede em Pará de Minas-MG, tem como sócio majoritário (70%) a Cesaro Comércio, Indústria e Representações Ltda., em conjunto com os demais sócios da majoritária.

A partir de março-2015, visando superar a grave crise em que o setor adentrava, culminando com acentuadas quedas em vendas e mudanças nas políticas de seus parceiros, cuja relação até então era de exclusividade, passou em conjunto com a Cesaro a desenvolver a sua própria marca, sob a forma de produtos semi-elaborados com maior segurança e facilidade de uso nas fazendas e indústrias.

1.1 Área geográfica e forma atual de atuação

Visando dar continuidade no atendimento aos mercados da região centro-sul do estado de Minas Gerais, num raio de aproximadamente 200 Km de Pará de Minas, os clientes da Nutrisani passaram a ser atendidos por Uberlândia/MG, por intermédio de sua empresa sócia, a Cesaro Comércio, Indústria e Representações Ltda., junto aos segmentos de fazendas de leite, confinamentos e fábricas de rações.

1.2 Principais empresas parceiras

- Cesaro Comércio, Indústria e Representações Ltda.
- Sauvet

SSZ
R

- PrimaSea
- American Nutrients
- Neobrax

[Handwritten signature]



CS3
PV

2 RECUPERAÇÃO JUDICIAL

2.1 Origem do endividamento

Desde a sua origem em 2009, a **NUTRISANI** viveu períodos de crescimento sucessivos, sempre investindo em suas operações, mantendo os seus investimentos em estoque, evitando assim, imobilizações que não fossem essencialmente em seu capital de giro.

Como os investimentos eram vistos como extremamente necessários para o futuro da empresa, mesmo diante da sua baixa disponibilidade de caixa e à falta de acesso às linhas de créditos com taxas de juros mais acessíveis junto às instituições financeiras públicas de fomento, a empresa se viu na necessidade de recorrer às instituições financeiras privadas, passando assim a ter seus investimentos em capital de giro e expansão bancados com recursos onerosos.

Até que a unidade tivesse atingido o seu respectivo Ponto de Equilíbrio (*break even point* - BEP), os anos seguintes passaram a propiciar à empresa momentos de grandes arrochos financeiros, agravando-se mais ainda com uma distorção na direção financeira detectada na empresa, cuja comprovação da apropriação indébita foi constatada por análises internas, que culminou em 04/10/12 com a destituição do sócio responsável pela indevida conduta.

A partir de então, a empresa teve o seu quadro societário recomposto com a respectiva alteração contratual.

2.2 Busca de apoio financeiro

Com a nova direção à frente da área financeira e diante do endividamento em que se encontrava junto às instituições financeiras, a empresa buscou de forma incansável junto às mesmas, a repactuação de seu passivo bancário de forma mais alongada e a menores taxas, no intuito de evitar que, os recursos onerosos que vinham alavancando a empresa, pudessem comprometer a sua viabilidade no médio prazo.

Entretanto, mesmo com um relacionamento de longa data junto a essas instituições e com toda a transparência no cenário que até então se desenhava, não houve sensibilização por parte desses credores, o que fez com que a **Nutrisani** não lograsse êxito nessa alternativa.

A direção financeira da empresa chegou ainda tentar encontrar junto ao BNDES alguma alternativa de crédito que pudesse ser colocado no mais longo prazo possível e a custos mais reduzidos, compatíveis com a geração de caixa da empresa. A única concessão que a empresa obteve foi um pequeno volume financeiro de linha de crédito junto ao BDMG, mas com prazos não tão longos e que pouco amenizaram no valor dos pagamentos mensais.

As negociações bancárias que se sucederam a partir de 2012, sempre ocorreram de forma impositiva pelos bancos, com taxas de juros ainda altas, com pouca flexibilização no prazo para pagamento e com taxas contratuais e produtos embutidos no valor contratado.

Diante de suas necessidades em função do grande arrocho financeiro, no intuito de manter suas operações e se evitar o colapso da empresa, a mesma não

SSS
P

encontrou alternativa a não ser aderir aos contratos propostos pelos bancos, que diante das circunstâncias adversas que passava a empresa, davam a falsa sensação de recursos interessantes para a mesma.

Destarte e de forma resumida que, somente entre o período que compreende janeiro/2011 até o mês de março de 2016, sem levarmos em consideração a atualização dos valores, tanto do que fora disponibilizado pelos bancos, quanto dos valores efetivamente pagos pela **Nutrisani**, do montante em que a empresa teve disponibilizado pelas instituições financeiras, a empresa já havia efetuado o pagamento de 95% do montante tomado em empréstimo. Cabe salientar ainda que não estão no compute desse raciocínio os altos valores de juros cobrados anteriormente a 2011.

Entretanto, pelo saldo devedor atual junto aos bancos, remanesce ainda um saldo devedor de praticamente 42% em relação ao que a empresa efetivamente tomou de empréstimo, o que demonstra que a empresa lamentavelmente vinha gerando caixa para satisfazer ao pagamento dos bancos, seja pelas taxas de juros praticadas, pelas taxas contratuais definidas pelos bancos e, até mesmo, por produtos ofertados pelos bancos de forma vinculada aos contratos.

2.3 Baixo desempenho do mercado a partir de 2015

A direção da **Nutrisani** sempre enxergou que a solução de seus problemas passaria pela revisão de suas margens, busca de novas parcerias e desenvolvimento de novos negócios que, conseqüentemente, promovessem aumentos significativos em suas receitas e geração de caixa, para assim, honrar os compromissos até então assumidos junto às instituições financeiras.

✗

CSG
R

Entretanto, o ano de 2015 passou por uma série de fatores que, mesmo com todas as estratégias adotadas pela empresa, passaram a afetar sobremaneira seus negócios e resultados, agravando ainda mais a situação da empresa.

Dentre os principais fatores que interferiram no desempenho do segmento da indústria em que a **Nutrisani** está inserida, podemos destacar:

- Mudança na política comercial dos parceiros, que além de retirar a condição de distribuidor exclusivo, passaram a pulverizar revendas regionais que passaram a concorrer diretamente com a **Nutrisani** no mesmo mercado e clientes;
- Variação cambial e a grande desvalorização do Real frente à moeda norte-americana;
- Impactos no mercado das *commodities* agrícolas, com acentuados aumentos nos preços do milho e farelo de soja, que se constituem nos principais ingredientes para a nutrição animal;
- Alto índice de aumento no mercado dos produtos importados, com impactos diretos sobre os premixes vitamínicos e minerais para rações, medicamentos veterinários, uma vez que se caracterizam por produtos de alta tecnologia, onde o Brasil é totalmente dependente de importação da maioria de seus componentes;
- Baixos preços recebidos pelos produtores rurais na comercialização de seus produtos, principalmente os produtores de leite, suínos e frangos de corte, principal foco de atuação da **Nutrisani**;
- Redução na produção e consequente corte no fornecimento de alguns produtos de fundamental importância na atividade;

- Aumento na inadimplência;
- Acentuada queda nas vendas;

Com a desvalorização do Real, os aumentos nos produtos comercializados pela **Nutrisani** foram inevitáveis, sendo que nessas ocasiões, parte dos clientes que não é totalmente fidelizada, passa a buscar por alternativas nos fornecedores concorrentes, acentuando ainda mais a queda nas vendas, além do desestímulo do setor.

Dessa forma, a partir de julho/15, quando o dólar ultrapassa a cotação de R\$ 3,25, o comportamento do faturamento (vendas) passa a ter uma tendência decrescente, ainda mais evidenciada a partir do mês de dezembro/2015. Conforme demonstrado na Figura 2, é perceptível queda nas receitas da **Nutrisani** e sua grande inter-relação com a alta na cotação da moeda norte-americana.

Considerando tão somente as receitas da empresa e desprezando a inflação ocorrida nos períodos avaliados, no ano de 2018 a Receita de Vendas da **Nutrisani** teve um decréscimo de 66% em relação ao ano de 2016, sendo que, se comparado ao ano de 2015, o decréscimo da receita foi de 82%.

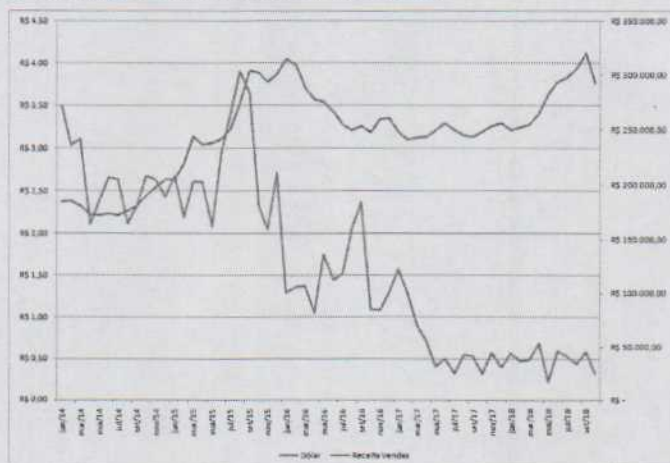


FIGURA 2 – Evolução da receita mensal da empresa e evolução da variação cambial

Considerando ainda que os preços dos produtos comercializados pela empresa têm como componentes custos dolarizados, a queda da receita de vendas em real é coerente com a queda verificada no volume de receita convertido na moeda norte-americana, o que resulta em 83%, conforme demonstrado na Figura 3.

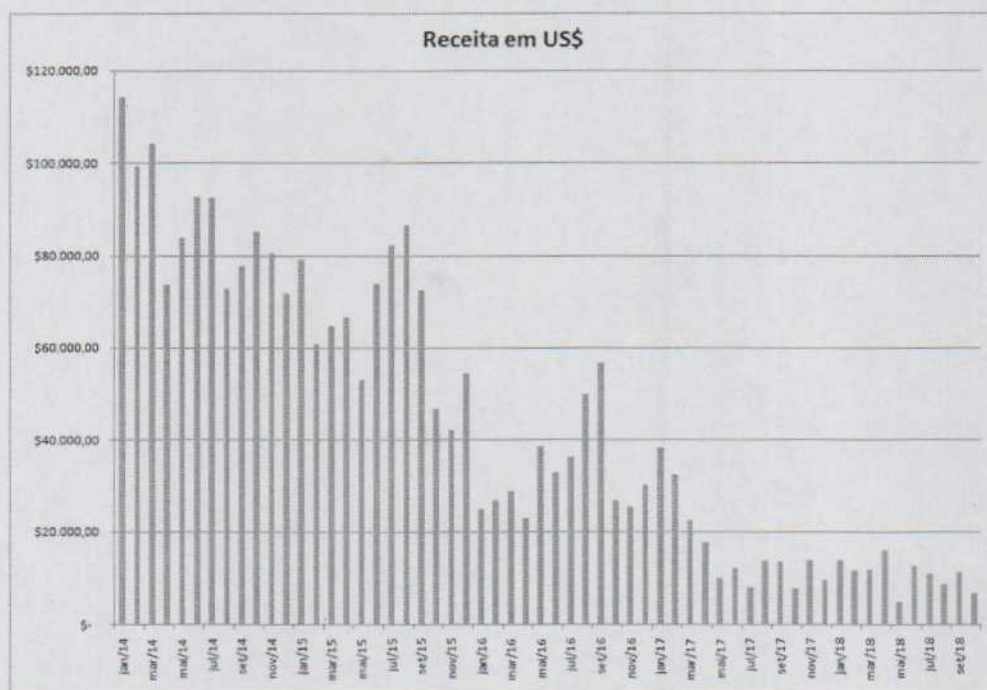


FIGURA 3 – Evolução da receita mensal da empresa convertida em dólar

2.4 Agravamento da situação financeira

Com o aumento da pressão concorrencial por preços no mercado no ano de 2015, no mesmo momento em que as empresas fornecedoras corrigiam seus preços de venda em função do aumento da cotação do dólar, a **Nutrisani** se deparou com uma situação de escolha entre a manutenção de seus clientes e redução ainda maior em suas margens ou na manutenção de suas margens e um aumento ainda mais significativo na redução momentânea de sua carteira de clientes.

X

Com o abrupto aumento nos seus custos fixos, influenciados principalmente pelos aumentos nas despesas de viagens de representantes (hospedagem, refeições e combustível), aumentos salariais, aluguel e tarifas públicas e de telefonia, a redução na sua margem de contribuição relativa poderia levar a empresa a uma possível inviabilidade.

Mesmo tentando manter o seu nível de margem de contribuição, a queda acentuada em suas receitas provocou a redução significativa em sua geração de caixa, que já não era suficiente para suportar o alto nível de necessidade de recursos somente para a amortização de seu endividamento a que estava exposta junto às instituições financeiras.

Do total de seu endividamento junto às instituições financeiras, que corresponde a 63,7% do total do passivo da empresa, 53% desse montante é devido junto ao Itaú-Unibanco que, para o estabelecimento de um contrato renegociado do total da dívida em março/2015, o referido banco estabeleceu como garantia da dívida no contrato, a manutenção de 40% do volume do saldo devedor em duplicatas colocadas em cobrança na referida instituição.

Entretanto, o banco adotava um sistema de avaliação das referidas duplicatas para considera-las como válidas para garantia, cujos critérios mudam constantemente sem o prévio conhecimento do cedente, de forma que vários clientes da **Nutrisani**, que até então eram considerados válidos, passaram a ser desclassificados pelo Banco Itaú.

Dessa forma, aliado à retração nas vendas da **Nutrisani**, a redução no volume de duplicatas consideradas válidas na conta da empresa, passou a dificultar sobremaneira o atingimento do montante de 40% do saldo devedor exigido pelo banco

960
Z

e, mesmo a empresa estando totalmente em dia com suas prestações do referido contrato, o mesmo passou a reter parte dos recursos da **Nutrisani**, referente às duplicatas liquidadas pelos clientes, para complementar o volume da garantia, sufocando ainda mais a empresa, uma vez que esse recurso sempre se constituiu no seu escasso capital de giro.

Com essa postura do Banco Itaú-Unibanco, além da empresa ficar com esse recurso bloqueado e em poder da referida instituição financeira sem qualquer remuneração para a **Nutrisani**, a falta do mesmo impossibilitou que a empresa conseguisse também honrar os compromissos junto aos fornecedores, passando a ter atrasos nos pagamentos dos mesmos, dificultando até mesmo as compras para a reposição do estoque da empresa. Cabe salientar que o montante do recurso em poder do Banco Itaú-Unibanco era de R\$ 140.175,02 em janeiro/16, sem considerar, portanto, qualquer correção.

Assim sendo, a **Nutrisani** passou a ser triplamente penalizada, pois:

- Foi obrigada a arcar com juros moratórios cobrados pelos fornecedores e multas e juros imputados pela União e pelo Estado, referente aos constantes atrasos no pagamento de suas obrigações;
- Não foi remunerada na retenção de seus valores pelo banco;
- Sofreu penalizações junto aos órgãos de informações creditícias;

Essa situação, além de provocar um considerável aumento em suas despesas financeiras contribuindo sobremaneira para a piora no resultado da empresa em relação aos exercícios fiscais de 2015 e 2016, passou também a envolver outros

credores no passivo da **Nutrisani**, que até então era tão somente junto aos bancos, sendo que a situação atual do passivo da empresa está demonstrada na Figura 4.

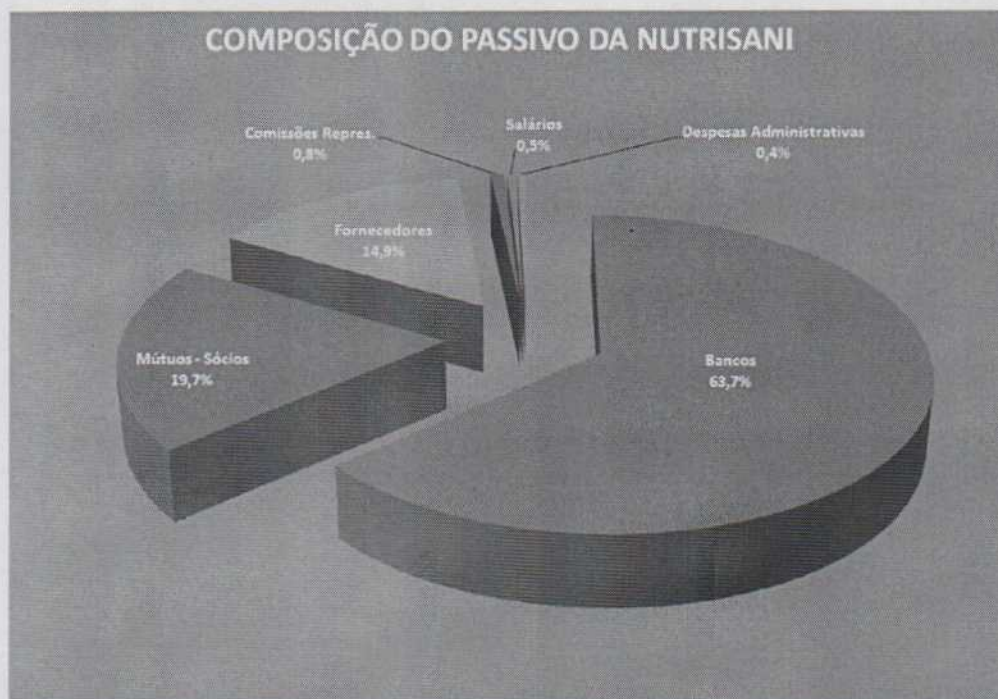


FIGURA 4 – Composição do passivo total da empresa

2.5 A decisão pela Recuperação Judicial

Desde a sua fundação em 2009, a **Nutrisani** juntamente com os seus sócios proprietários, sempre buscou honrar todos os seus compromissos de forma assídua, o que não deixa de ser uma obrigação de toda pessoa, seja ela física ou jurídica.

Apesar da mesma e seus sócios não disporem de ativos físicos, de bens móveis e imóveis que possam garantir os seus compromissos, a estruturação da empresa, bem como seu conceito pelos produtos e serviços disponibilizados ao mercado se constituem em ativos intangíveis de valor imensurável, com capacidade para criar, gerar e produzir riquezas, a ponto de poder saldar os seus passivos, desde que os pagamentos sejam estruturados de forma condizente com a sua geração de caixa.

562
R

Assim sendo, a única forma da **Nutrisani** saldar o seu passivo junto ao grupo de credores, era tão somente por intermédio da continuidade de suas operações, para que tivesse condições de seguir com a sua Missão, num esforço conjunto de toda sua equipe, bem como na compreensão total daqueles, que de certa forma, estão envolvidos nesse processo na condição de credores.

X

3 PERSPECTIVAS PARA A EMPRESA

3.1 Cenário microeconômico

A **Nutrisani**, mesmo diante de toda a dificuldade que passou a enfrentar diante da falta de capital de giro e ainda diante dos recursos extremamente onerosos que foram necessários para as suas operações, teve condições de dar seguimento na atividade, apesar de não conseguir uma geração de lucros, prejudicado pelo nível de suas despesas financeiras.

O anúncio do deferimento da Recuperação Judicial, mesmo que diante das incertezas e, até mesmo do desconhecimento de muitos sobre esse processo, trouxe alguns reflexos negativos para a empresa, apesar de ter sido recebido com bastante naturalidade e muita aceitação por parte da maioria daqueles com que a **Nutrisani** mantinha suas relações de parceria.

Mesmo com a imposição de negociações à vista pela maioria dos fornecedores, a empresa buscou manter a sua relação junto aos mesmos, além de envidar todo o esforço para a manutenção de sua equipe de vendas externa e interna.

De forma bem transparente, a **Nutrisani** passou ainda a esclarecer a todos os seus clientes a atual situação e os motivos que a levaram a essa decisão, tendo recebido da maioria o apoio e compreensão.

Entretanto, em julho/16 a empresa foi surpreendida com a rescisão de contrato de representação e distribuição por parte de uma de suas parceiras, além de mudanças nas políticas de representação e distribuição por parte de outras parceiras, o que agravou o nível de queda de vendas, além de obrigar a **Nutrisani** a buscar outras

SBM
R

parcerias, no intuito de dar continuidade em seus negócios, seguindo fiel no cumprimento de sua missão.

Mesmo com o estabelecimento de outras parcerias, a retomada do faturamento que a empresa tinha até o primeiro trimestre de 2016 foi se tornando cada vez mais difícil, o que dificultava a manutenção da estrutura montada em Pará de Minas.

Diante disso, após algumas análises, a empresa decidiu pela incorporação da Nutrisani pela Cesaro, conforme relatório emitido em novembro/18, bem como a própria revisão do Plano de Recuperação Judicial apresentado na ocasião.



968
Z

4 INCORPORAÇÃO DA NUTRISANI

4.1 DEMANDA DA ESTRUTURA ATUAL

Em virtude da mudança na composição de seus parceiros/fornecedores, uma vez que a maioria de seus produtos para a revenda e distribuição está sendo enviada da **Cesaro Comércio Indústria e Representações Ltda.** (sócio-proprietário) em Uberlândia/MG, aliada à forte retração nas vendas, a viabilidade da manutenção da atual estrutura da Nutrisani é uma questão que foi avaliada.

Por conter componentes de custos fixos extremamente impactantes, além de algumas despesas operacionais, a eliminação desses componentes poderá trazer, de imediato, melhores resultados para o grupo como um todo (Cesaro e Nutrisani).

Na Tabela 1 são elencadas as despesas mensais médias da empresa, obtidas com base no Demonstrativo de Resultado de Exercício – DRE referente aos primeiros 9 meses de 2018.

Despesas Administrativas/operacionais Mensais - NUTRISANI - 2018		
Salários e ordenados	R\$	2.899,33
13 Salário	R\$	241,59
Férias	R\$	282,06
INSS	R\$	928,55
FGTS	R\$	269,10
Aluguel de imóveis	R\$	2.350,00
IPTU	R\$	96,54
Taxas diversas	R\$	20,21
Telefone	R\$	888,95
Água e esgoto	R\$	53,90
Energia Elétrica	R\$	119,25
Despesas com correios	R\$	44,97
Seguros	R\$	149,21
Material de escritório	R\$	22,58
Material de limpeza e higiene	R\$	0,67
Serviços prestados por terceiros	R\$	2.307,43
Depreciações e amortizações	R\$	30,32
Sindicato de classe	R\$	231,98
Despesas com alimentação e lanches	R\$	98,00
Gastos gerais	R\$	825,51
Despesas com cartório	R\$	1,43
Despesas com viagem	R\$	7.218,56
Total das despesas mensais	R\$	19.080,14

TABELA 1 – Despesas administrativas e operacionais mensais

clp
x

4.2 RELAÇÃO FATURAMENTO-DESPESAS-RESULTADO NO EXERCÍCIO

Com base na Demonstração de Resultado de Exercício - DRE acumulada até 30/09/18 e demonstrada de forma sintetizada na Tabela 2, a Nutrisani apresentou um faturamento médio mensal de R\$ 43.571,14 e um prejuízo mensal de R\$ 14.156,44.

<i>Demonstrativo de Resultado de Exercício (Resumido)</i>		
<i>Média mensal do DRE acumulado até 30/09/18</i>		
Receita Média mensal	R\$	43.571,14
Deduções	R\$	1.802,00
Receita Líquida	R\$	41.769,14
CMV	R\$	30.631,08
Lucro Bruto	R\$	11.138,06
Despesas Adm + Oper.	R\$	19.080,14
Despesas Financeiras	R\$	87,89
Comissões sobre vendas	R\$	5.563,98
Fretes	R\$	562,49
Resultado		-R\$ 14.156,44

TABELA 2 – DRE resumido com base na apuração de 30/09/18

4.3 ALTERNATIVAS PARA OTIMIZAÇÃO DOS RECURSOS

Atualmente, a **Cesaro Com. Ind. e Repres. Ltda.** além de constituir no principal parceiro da **Nutrisani**, possui uma estrutura totalmente montada em Uberlândia/MG, com recursos capazes de absorver as atividades da **Nutrisani**. Associada às variadas opções de transporte para a região de Pará de Minas/MG, algumas ações tendem a ser positivas e sinérgicas para ambos os negócios, as quais elencamos a seguir:

567
R

- a. Extinção da unidade em Pará de Minas-MG e transferência, mediante uma incorporação pela Cesaro dos ativos disponíveis atualmente na Nutrisani (estoque, móveis, equipamentos, etc.);
- b. Entrega do galpão ao proprietário;
- c. Demissão do funcionário da empresa em Pará de Minas/MG;
- d. Evitar a contratação de mais um representante;
- e. Manutenção do representante técnico-comercial, acumulando o atendimento tanto para ruminantes quanto para monogástricos;
- f. Atendimento direto dos clientes pela Cesaro (Uberlândia/MG);

4.4 RESULTADOS ESPERADOS COM A ADOÇÃO DAS MEDIDAS

- Eliminação de custos fixos desnecessários;
- Melhor aproveitamento dos recursos disponíveis na empresa proprietária;
- Aumento imediato no faturamento da empresa proprietária, com a transferência dos negócios para Uberlândia/MG;
- Redução nos preços dos produtos para a região de Pará de Minas/MG e conseqüente aumento na competitividade, uma vez que será reduzido um elo na cadeia de atendimento;

Partindo da premissa que a transferência da operação para o atendimento via Uberlândia/MG irá, no mínimo, manter o faturamento já existente, a simples eliminação das despesas elencadas no item 3 nos permite ainda inferir que essa estratégia pode, de imediato, transformar um resultado de exercício negativo no grupo para um resultado positivo de R\$ 4.923,70 ao mês, conforme demonstrado na Tabela 3.

56/8
R

Não considerando qualquer viés em nossa análise, os dados até aqui apresentados corroboram para a tomada de decisão do grupo em eliminar a estrutura existente em Pará de Minas/MG, uma vez que operam de forma onerosa e não condizente com o volume das vendas, e centralizar o atendimento por Uberlândia, otimizando os recursos existentes nesta última unidade.

<i>Demonstrativo de Resultado de Exercício (Hipotético)</i>		
<i>Simulação de resultado com a exclusão das despesas Adm. + Oper.</i>		
Receita Média mensal	R\$	43.571,14
Deduções	R\$	1.802,00
Receita Líquida	R\$	41.769,14
CMV	R\$	30.631,08
Lucro Bruto	R\$	11.138,06
Despesas Adm + Oper.	R\$	-
Despesas Financeiras	R\$	87,89
Comissões sobre vendas	R\$	5.563,98
Frete	R\$	562,49
Resultado		R\$ 4.923,70

TABELA 3 – DRE simulado com a eliminação das despesas Adm. + Oper.

56/8
R



869
R

5 PAGAMENTO DOS CREDORES

5.1 Classificação de credores

O montante total da dívida da Nutrisani é de R\$ 992.850,26 (Novecentos e noventa e dois mil, oitocentos e cinquenta Reais e vinte e seis centavos), divididos pelas categorias de credores conforme gráfico da Figura 7.

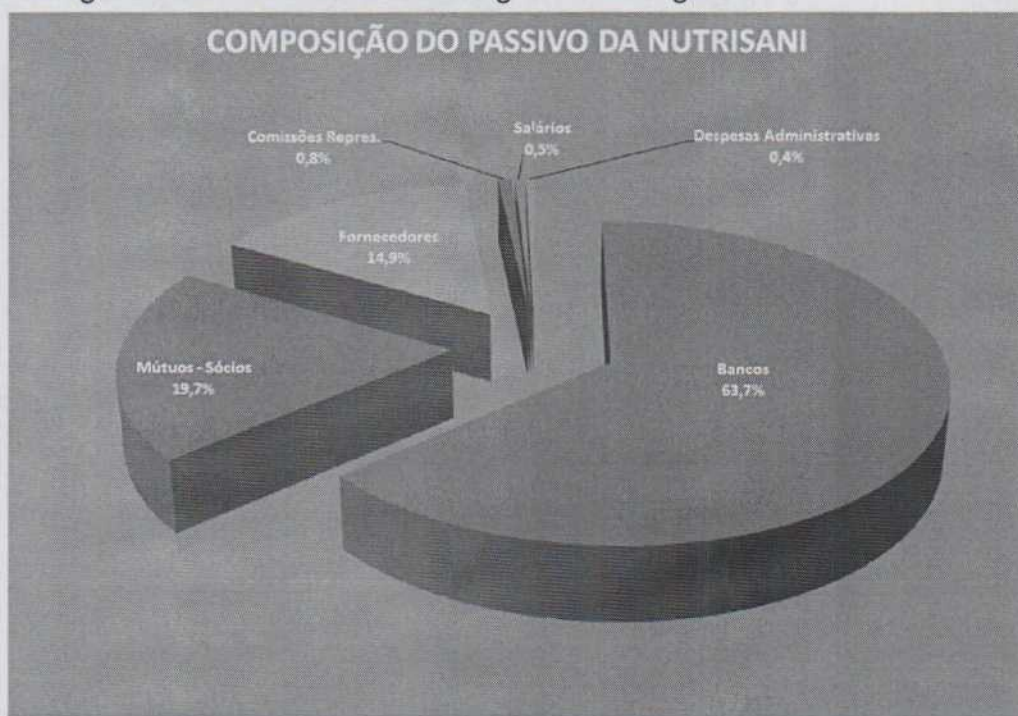


FIGURA 7 – Distribuição dos credores da empresa na Recuperação Judicial

As categorias de credores demonstradas na Figura 7, ainda foram agrupadas pela **NUTRISANI** em quatro classes distintas e estratificados a seguir:

- a) **CLASSE I:** nessa classe estão inseridos todos os deveres da empresa com: salários e férias de funcionários.
- b) **CLASSE II:** categoria referente aos credores com garantia real. Nesse caso, tão somente o Banco Itaú S/A.
- c) **CLASSE III:** categoria referente a todos os credores quirografários.

570
✓

d) **CLASSE IV:** essa categoria foi estabelecida para as micro-empresas.

5.2 Possibilidade e plano de pagamento

A empresa propõe os pagamentos conforme tabelas abaixo e esclarecimentos na sequência:

Classes	Montante Inicial	Deságio	Saldo Devedor
Classe I	R\$ 4.794,74	----	R\$ 4.794,74
Classe II	R\$ 337.116,44	90%	R\$ 33.311,64
Classe III	R\$ 640.859,08	80%	R\$ 128.171,82
Classe IV	R\$ 10.080,00	----	R\$ 10.080,00

Classes	Saldo a pagar na RJ	Carência	Prazo (com a carência)	Taxa de Juros	Parcelas
Classe I	R\$ 4.794,74	6 meses	-		Única
Classe II	R\$ 33.311,64	24 meses	7 anos	6,2% a.a.	Mensais
Classe III	R\$ 128.171,82	12 meses	48 meses	0,5% a.m.	Mensais
Classe IV	R\$ 10.080,00	6 meses	12 meses	0,5% a.m.	Mensais

a) A **Classe I** de credores, terá prioridade sobre as demais, sendo que seu pagamento será efetuado em parcela única no valor de R\$ 4.794,74, com uma carência de 6 meses após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial em AGC (Assembléia Geral de Credores).

b) A **Classe II** de credores, que se refere ao Banco Itaú S/A, único credor da Nutrisani com garantia real.

É proposto um deságio de 90% sobre o valor da dívida e o pagamento será realizado em 5 parcelas anuais de R\$ 8.967,64, com uma carência de 24 meses após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial em AGC.

O início do pagamento se dará após 24 meses da aprovação do Plano de Recuperação Judicial, sendo que o saldo devedor será corrigido a uma taxa de



571
P

juros de 6,2% ao ano e as parcelas calculadas pelo sistema *Price* (parcelas constantes).

- c) A **Classe III**, referente aos credores quirografários, é proposto um deságio de 80% sobre o saldo devedor da dívida e esse saldo corrigido desde o dia da aprovação do plano até a data do início de pagamento.

O pagamento proposto será parcelado em 36 parcelas mensais de R\$ 4.139,73, calculadas pelo sistema *Price* (parcelas constantes) a uma taxa de 0,5% ao mês, sendo pagas proporcionalmente ao montante dos haveres de cada credor dessa classe, após a aplicação do deságio.

- d) À **Classe IV**, que se refere aos prestadores de serviços (empresas representantes e empresas de assessorias), terão seus pagamentos efetuados com uma carência de 6 meses após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial em AGC e parcelado em 6 parcelas mensais iguais de R\$ 1.761,45. O saldo devedor será corrigido após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, sendo as parcelas calculadas pelo Sistema *Price*, a uma taxa de juros de 0,5% ao mês.

5.3 Amortização antecipada de parte da dívida

Verificando a **Nutrisani/Cesaro** disponibilidade de caixa que possa ser utilizada na antecipação de amortização da sua dívida dentro do plano de Recuperação Judicial, desde que não sacrifique o seu capital de giro, a empresa se disporá a antecipar o pagamento de seus credores.

8



572
R

Para essa antecipação, serão mantidas as prioridades estabelecidas no presente plano, sendo que essa antecipação se dará pela última parcela da classe de credor, descapitalizada à mesma taxa utilizada para o cálculo das parcelas.

5.4 Exclusão das Restrições Cadastrais

Uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial da **Nutrisani**, mantendo-se as projeções e a correta observância na execução do mesmo, tem-se a convicção de que a **Nutrisani** honrará com todos os seus compromissos até então assumidos, considerando justas as propostas nele contidas e coerentes com as possibilidades de pagamento pela empresa.

Uma vez aprovado e após a sua homologação, todos os protestos e restrições cadastrais inseridos pelos credores e motivados pelas dívidas contraídas até o pedido da Recuperação Judicial pela empresa, inclusive no nome dos cônjuges dos diretores, deverão ser cancelados por decisão do Juízo Recuperacional.

A inobservância às determinações da justiça e a manutenção dos apontamentos mencionados no parágrafo anterior, implicarão na responsabilização civil do credor, por culpa ou dolo, por todos os prejuízos que vierem a causar à recuperanda, enquanto na vigência e cumprimento do Plano de Recuperação Judicial.



