

RUSCHEL · CHASSOT · MACEDO
ADVOGADOS

GUILMAR JOÃO RUSCHEL
ENIO CHASSOT
ALFREDO MACEDO
IERECÉ PILAR ORO

EXCELENTÍSSIMO SENHOR DOUTOR JUIZ DE DIREITO DA MMª VARA DE FALÊNCIAS E CONCORDATAS DE PORTO ALEGRE - RS

Processo n.º 10803342822

FALÊNCIAS E CONCORDATAS
RECEBIDO EM
09 MAR 2009
O Escrivão

Objeto: APRESENTAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO

KETZ DISTRIBUIDORA DE FERRAMENTAS LTDA, nos autos do **PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, por seus advogados, vem respeitosamente à presença de Vossa Excelência apresentar, em anexo, seu **PLANO DE RECUPERAÇÃO**, nos termos e no prazo do artigo 53 da Lei n. 11.110, de 09 de fevereiro de 2005, requerendo sua juntada aos autos.

Com a juntada do Plano de Recuperação, seja dado seguimento ao processo nos termos do parágrafo único do artigo 53 c/c artigo 55, ambos da Lei de Recuperação de Empresa.

Termos em que
Pede e Espera Deferimento

Porto Alegre, 09 de março de 2009.


p.p. ENIO CHASSOT
OAB/RS 3956


p.p. IERECÉ PILAR ORO
OAB/RS 15.774

PROCESSO Nº 001/108.0334282-2

KETZ DISTRIBUIDORA DE FERRAMENTAS LTDA

PLANO DE RECUPERAÇÃO

I – INTRODUÇÃO - RAZÕES E FUNDAMENTOS QUE LEVARAM A RECUPERANDA SOLICITAR A RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Conforme exposto na petição inicial, a recuperanda está no mercado há mais de 30 (trinta anos), mais especificamente no segmento de ferramentas em geral, comercializando também outros produtos congêneres que fazem parte do "MIX" que distribui aos seus clientes.

Com efeito, a especialidade da recuperanda é o mercado de ferramentas e seus principais clientes são as indústrias metal-mecânica e afins.

A recuperanda sempre se classificou como empresa de pequeno porte, porquanto seu faturamento se manteve na média mensal em torno de cem mil reais. No ano de 2008, todavia, obteve um incremento nas vendas, o que elevou a média mensal de faturamento para mais de duzentos mil reais, conforme demonstrado na planilha "Demonstrativas de Resultados - período 2005 a 2008", anexa à inicial.

Contribuiu para o acréscimo do faturamento a remodelação administrativa da recuperanda, que se iniciou com a mudança de sua sede para local de maior visibilidade para o mercado, seguida da melhoria de suas instalações e, de conseguinte, do atendimento a sua clientela.

A investida e o arrojo da recuperanda, entretanto, em que pese de muito menor poder econômico, mas de invejável capacidade de venda, provocou certo temor na sua concorrência passando a ser severamente combatida por ela. Contudo, com a força que possui em seu meio e a credibilidade que angariou de sua clientela, o seu crescimento se deu muito rápido, acarretando problemas como aumento dos custos fixos e variáveis, sem

que a requerente tivesse capital de giro próprio para fazer frente ao período de adaptação e consolidação do negócio.

Não obstante, essa era a única alternativa para fazer frente à concorrência e se manter no mercado.

Com esse quadro de crescimento dos negócios e a necessidade de faturamento crescente para fazer frente às despesas, se obrigou a buscar dinheiro no mercado financeiro, através de empréstimos, desconto de títulos, cheque especial, gerando inevitável despesa financeira.

À necessidade de obtenção de capital de giro externo agregou-se a necessidade de baixar sua margem de lucro para vencer a concorrência.

E, quando o gráfico de desenvolvimento da recuperanda se apresentava ascendente, pois vinha controlando e contornando com sucesso sua balança comercial, apresentou-se a atual crise mundial, que obrigou a requerente a valer-se do remédio legal do pedido de recuperação judicial aforado em 11.12.2008.

A crise mundial que se instalou foi determinante para a significativa redução do faturamento da recuperanda, consequência do fato de que sua clientela, as indústrias metal-mecânicas, refrearam drasticamente as compras e até suspenderam-nas, concedendo férias coletivas a seus funcionários ou até mesmo demitindo-os.

Dessa forma, com faturamento reduzido, o desconto de títulos para obtenção de capital de giro ficou seriamente prejudicado, passando a enfrentar grandes dificuldades para fazer frente às obrigações com fornecedores e demais encargos decorrentes de sua atividade comercial, não restando alternativa à requerente, senão buscar através do poder judiciário a possibilidade de reerguer-se utilizando a moratória que lhe concede a Lei n. 11.101/2005.

Em resumo, os principais motivos que levaram a requerente a recorrer ao pedido de recuperação judicial foram:

RUSCHEL · CHASSOT · MACEDO
— A D V O G A D O S —

4

a. a crise mundial como fator preponderante, dada a redução do faturamento em 60%, dificultando o pagamento das dívidas.

b. falta de capital de giro próprio:

c. a grande concorrência com empresas de porte, como Ferramentas Gerais, LF da Silveira, Continental e outras, agravada com a crise, obrigando à redução da margem de lucro:

d. necessidade de buscar capital de giro no sistema financeiro, através de contratos e mútuo, de cheque especial e de descontos de títulos:

e. ponto importante foi a mudança da sede da empresa e o conseqüente aumento dos insumos (aluguel, funcionários, fretes, encargos sociais, impostos, luz, telefone, correios, etc):

f. comprometimento do fluxo de caixa, devido aos altos juros cobrados pelos bancos, no cheque especial e nas contas vinculadas (descontos de títulos)

II - MEDIDAS A SEREM TOMADAS PARA REESTRUTURAR E REORGANIZAR A EMPRESA

1. PLANEJAMENTO DA EMPRESA

As medidas que estão sendo adotadas pela empresa recuperanda, visando a recuperação e normalização de suas atividades, têm como pressuposto necessário o parcelamento do pagamento do passivo, como a seguir expõe.

A recuperanda programa para a partir de abril de 2009 a retomada plena das vendas, projetando um faturamento médio mensal em torno de R\$ 200.000,00, com margem de lucratividade entre 30% e 40%, que permitirá o cumprimento do parcelamento da dívida.

Justifica a projeção da efetiva retomada das vendas para abril do corrente ano o fato de que, mesmo em época de normalidade da economia, os meses de janeiro e de fevereiro são sabidamente de redução significativa das vendas, em razão do período das férias de verão.

RUSCHEL · CHASSOT · MACEDO
— A D V O G A D O S —

Entretanto, no atual momento, o arrefecimento das vendas já vem desde o início do segundo semestre de 2008 em razão da crise mundial instalada e essa circunstância, aliada aos dois primeiros meses do ano, que por praxe as reduz, impõe um período para a retomada da normalidade e isso a recuperanda programa ocorrer ao longo do mês de março.

Dai a projeção de retomada do faturamento pleno a partir do mês de abril de 2009.

Ademais, após o deferimento do processamento do pedido de recuperação, como é curial, há um natural desaquecimento nas relações com fornecedores e clientela por conta de um sentimento de desconfiança que se estabelece, situação que também se acomoda com a demonstração da seriedade das intenções contidas no pedido.

No caso presente, a recuperanda logo após o deferimento do processamento de sua recuperação judicial entrou em contato com seus clientes e fornecedores, apresentando-lhes a justificativa que a levou a essa decisão e demonstrando a incontornável necessidade de fazê-lo, levando-lhes a certeza de que cumprirá regilmente a obrigação assumida.

Assim, a natural e compreensível desconfiança inicial já está se desfazendo, porquanto as medidas sérias e responsáveis que tem empreendido, demonstram e reafirmam o compromisso de honrar a palavra empenhada.

Também sabe a requerente que com a estagnação do mercado precisa convencer seus fornecedores a se tornarem seus aliados, pois essa parceria é crucial para o êxito de sua empreitada.

Por isso, importante enfatizar que a credibilidade e o respeito que desfruta a recuperanda e sua Diretora no mercado em que atua é muito grande, especialmente com seus fornecedores, com os quais mercancia há mais de 20 anos, sempre honrando seus compromissos.

Nesse passo vale destacar que a Diretora Presidente, Sr^{te} Eliane Patrícia Schütz Cardoso, vem tratando pessoalmente com a diretoria de seus principais fornecedores de produtos e serviços, já obtendo êxito na reabertura de crédito para compras faturadas com aqueles que são os principais e maiores fornecedores.