

RUSCHEL · CHASSOT · MACEDO

A D V O G A D O S

Nessa linha e por conta dos exitosos contatos, a recuperanda adotou critério de extrema relevância, racionalizando o foco de seus negócios e reduzindo o leque de fornecedores àqueles cujos produtos e serviços têm maior mercado e lhe conferem maior retorno nas vendas, a saber: Snap-on, Walter Indústria, Gedore, Tapmatic, Hansatécnica, Marcon e Karcher.

Com isso, a recuperanda obtém condições especiais e de melhor preço na compra, logrando melhor margem de lucro, já que reduz custos e obtém melhor logística.

Além disso, a empresa recuperanda, embora pequena, é uma distribuidora de grande penetração no segmento industrial metal-mecânico do Rio Grande do Sul e mesmo fora de suas fronteiras, fornecendo equipamentos inclusive para a indústria paulista, nomeadamente a empresa COSAN S/A, indústria do ramo da cana de açúcar e álcool.

Assim, no que pertine às providências que estão sendo implementadas junto aos credores, especialmente àqueles que detêm os maiores créditos, a requerente vem obtendo sucesso no sentido da compreensão quanto à necessidade da medida judicial tomada, bem assim de ser mantida a parceria para a consecução de seu principal objetivo que é a sua total recuperação, com o pagamento integral de suas dívidas.

Concomitantemente a essas medidas, aquelas de cunho administrativo vêm sofrendo permanente ajuste, já tendo promovido o enxugamento de seus gastos fixos em geral, como insumos, pró-labores, remanejamento de pessoal, etc., tudo com o objetivo de viabilizar a retomada plena de suas atividades, com o pagamento da integralidade de seu passivo.

Quer a recuperanda enfatizar que uma das primeiras providências tomadas foi a redução do pró-labore dos sócios, ajustando-os às efetivas e reais condições da empresa, não só como exemplo da seriedade de suas intenções e da lisura de seu procedimento, mas como medida que se impunha do ponto de vista financeiro.

A par das projeções e alterações acima explanadas, a recuperanda modificou os critérios relativos às comissões pagas a seus vendedores, passando a avaliá-los individualmente e a utilizar uma tabela progressiva, de molde a eficazmente medir a produtividade de cada um e o retorno obtido para a empresa.

Esse critério é importante, porque sendo a venda corretamente feita, observada a necessária margem de lucro da empresa, o resultado positivo é natural consequência.

As medidas saneadoras acima expostas e que estão sendo implementadas pela recuperanda certamente não são estanques e podem sofrer modificações para sua melhor adaptação à realidade do mercado, especialmente em razão da crise que se desenrola e que sequer os especialistas da área conseguem visualizar o seu futuro, mas sobretudo com vistas na sua total recuperação e o cumprimento de todas as suas obrigações.

2) DO FUNDO DE RESERVA – ESTOQUE

Aliado às providências declinadas no item 1, outro fator importante a destacar é o estoque da empresa que gira em torno de R\$ 800.000,00 (oitocentos mil reais), o que lhe permite uma margem melhor nas vendas, pois muitos dos produtos ainda foram adquiridos com os preços ainda não fortemente afetados pela crise.

Conforme narrado anteriormente, a recuperanda adotou critério rígido de redução de custos, em todos os planos da empresa, desde a economia no cafezinho, combustível, funcionários e, principalmente, deixou de pagar juros aos bancos, o que lhe consumia mensalmente boa parte de seus ganhos. Apenas para exemplificar, o cheque especial de R\$ 60.000 (sessenta mil reais) e a conta vinculada para desconto de títulos de mais de R\$ 100.000,00 (cem mil reais) que possuía junta a instituições financeiras estavam sempre integralmente usados, gerando um custo financeiro mensal altíssimo, tudo por absoluta necessidade face a inexistência de capital de giro próprio.

Deixando a recuperanda de pagar mensalmente esses vultosos encargos financeiros e a isso se somando as medidas já acima mencionadas, terá a recuperanda a possibilidade de constituir um fundo de reserva que lhe servirá de capital de giro próprio, não só para melhor negociar com seus fornecedores, mas para fazer uma poupança ao longo do período visando o cumprimento do plano de recuperação ora apresentado.

3) CISÃO E/OU INCORPORAÇÃO

RUSCHEL · CHASSOT · MACEDO
— ADVOGADOS —

8

Dentre os meios de recuperação elencados no artigo 50 da Lei de Recuperação de Empresas, estão a possibilidade de cisão, incorporação, fusão ou transformação da sociedade, bem como a alteração de seu controle acionário.

Tais possibilidades não são descartadas e se justificam pela forte presença da empresa recuperanda no segmento de mercado em que atua.

Por isso, mesmo com todas as dificuldades financeiras que vem atravessando, é cobiçada por concorrentes. Dada a dinâmica do mundo dos negócios, tal possibilidade, entretanto, não é e não pode ser ignorada, em que pese ser empresa idealizada e fundada há mais de 30 anos pelo pai da atual proprietária e ainda permanecer dentro de suas origens, assim desejando manter-se, mas tratando, sim, de modernizar-se e profissionalizar sua administração.

Tal circunstância é arrolada, já que há viabilidade de acontecer.

4) MEDIDAS ADOTADAS

Está convicta a empresa requerente, que as medidas informadas e na sua maioria já adotadas, lhe permitirão, de forma muito segura, sanear e normalizar suas atividades econômicas e, cumpridas as obrigações da forma sugerida neste plano, retomar seu crescimento.

As providências indicadas para a recuperação da empresa, em conjunto com o acolhimento da **CLÁUSULA DILATÓRIA** para pagamento das obrigações, como a seguir será explicitado, permitirão, seguramente, o adimplemento integral do passivo existente.

As medidas, especialmente a constituição de fundo para amortização das dívidas, serão fortemente implementadas ao longo do processo e certamente melhor se viabilizarão na medida em que a economia retome o crescimento, mormente no setor industrial.

Como já referido, a recuperanda já acertou parceria com seus principais fornecedores, permanecendo na condição de distribuidora, retomando o faturamento com as empresas anteriormente relacionadas.

RUSCHEL · CHASSOT · MACEDO

— A D V O G A D O S —

9

estando assegurada a continuidade de suas atividades, com êxito e excelentes perspectivas.

A recuperanda está concentrando toda sua atenção na área comercial, para a qual é efetivamente vocacionada e desta forma, já tendo conseguido o faturamento necessário e obtendo a dilação e o parcelamento de seu passivo através deste plano, todo esse conjunto trabalhando harmonicamente permitirá atingir o seu objetivo de honrar com todos os seus compromissos.

III - PROPOSTA DE PAGAMENTO DO PASSIVO

Diante de todo o exposto e sempre considerando a atipicidade do momento em decorrência da crise mundial que afeta todos os segmentos da economia, mais especialmente, como se tem visto, a indústria metal-mecânica para a qual a recuperanda desenvolve suas atividades comerciais e da qual depende diretamente, por conseguinte, é crucial para a sua recuperação que o pagamento de seu passivo se dê de forma escalonada e dentro de suas efetivas possibilidades.

Para tanto têm de se aliar ao esforço da requerente, a compreensão de seus credores, na necessária parceria que é preciso haver para a consecução do bem de todos, que será alcançado com a aceitação e o cumprimento do presente plano de recuperação da sociedade empresária KETZ DISTRIBUIDORA DE FERRAMENTAS LTDA.

Para que não só o desiderato, mas o empenho de todos seja exitoso e para isso a recuperanda está envidando todos os esforços e sacrifícios necessários para bem cumprir sua parte, a **proposta de pagamento de seu passivo** que ora apresenta espelha sua efetiva necessidade e atual possibilidade, a saber:

a) o passivo será pago em 36 (trinta e seis) meses (parcelas), com período de carência de 90 (noventa) dias para adimplemento da primeira parcela, contado a partir do término do prazo de suspensão de 180 (cento e oitenta) dias previsto no § 4º, do artigo 6º da Lei de Recuperação Judicial de Empresa;

RUSCHEL · CHASSOT · MACEDO

— A D V O G A D O S —

10

b) as 36 (trinta e seis) parcelas mensais e consecutivas serão pagas observado um escalonamento de percentuais por ano. Assim, no primeiro ano será pago o correspondente a 18% da dívida, no segundo ano o equivalente a 33% e no terceiro ano os restantes 49%, incidindo sobre cada parcela juros de 6% ao ano e correção monetária do IGPM.

Essa proposta de pagamento permite que a empresa vá recuperando gradualmente seu fluxo de caixa, sendo o pagamento em percentual menor no primeiro ano e especialmente porque é justamente o período de readaptação ao mercado, tanto em razão da crise mundial, como em função do pedido de recuperação.

Portanto, o pagamento do passivo, consideradas as dificuldades atuais do mercado e a nova realidade da recuperanda, através (1) da concessão do prazo de carência de 90 (noventa) dias para o início dos pagamentos, contado do término do prazo legal de suspensão, (2) do parcelamento total do débito quirografário diluído em 36 (trinta e seis) parcelas mensais e consecutivas, (3) do critério proporcional e escalonado em percentual crescente do pagamento, por ano, para distribuição do peso da dívida ao longo do período, (4) da incidência de juros de 6% ao ano e correção monetária pelos índices do IGP-M, nos termos acima alinhados, proporcionará efetiva condição à empresa requerente de cumprimento de todas suas obrigações pendentes, permitindo continue a desenvolver a função social que lhe cabe e que sempre desempenhou na geração de empregos, renda e tributos.

IV - DEMONSTRAÇÃO DA VIABILIDADE ECONÔMICA DO PLANO

A aceitação das condições acima sugeridas e que repita-se, espelham a efetiva e real necessidade da requerente para o sucesso de sua cabal recuperação, possibilitarão a estabilização do fluxo de caixa e permitirão a criação do fundo de reserva para pagamento de suas obrigações, viabilizando o adimplemento integral do plano.

Além disso, remodelada e com nova e eficiente formatação, a área comercial está buscando de forma rigorosa e incessante o faturamento médio mensal na faixa dos R\$ 200.000,00, patamar mínimo imposto para o pleno atendimento das condições desta proposta de pagamento, ficando, com isso, dentro da margem média de lucro permitida pelo mercado, entre 30% e 40%, o que permite o pagamento do passivo e o atendimento das despesas ordinárias decorrentes e próprias do funcionamento normal das atividades da recuperanda.

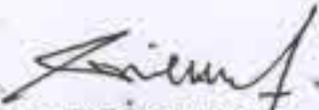
RUSCHEL · CHASSOT · MACEDO
ADVOCADOS

Concluindo, a proposta de pagamento ora apresentada levou em consideração desfavorável situação de mercado, projetando sua melhoria para o futuro, tanto que gradativos os percentuais anuais de pagamento da dívida, cujo total é de R\$ 1.355.129,13, bem assim, traduz as reais condições de adimplemento do plano e, por conseguinte, a total viabilidade da sociedade empresária requerente.

Assim, com os anexos que dele fazem parte - **LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO** - Anexos I e II e **LAUDO DE AVALIAÇÃO DE ATIVOS**, a requerente apresenta aos seus credores seu **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, cuja aceitação espera para que seja cumprido integralmente nos termos propostos, estando ao dispor para dirimir quaisquer dúvidas ou esclarecer o que quer se faça necessário.

Termos em que
Pede e Espera Deferimento

Porto Alegre, 09 de março de 2009.



p.p. ENIO CHASSOT
OAB/RS 3954



p.p. IERECÊ PILAR ORO
OAB/RS 15.774



KETZ DISTRIBUIDORA DE FERRAMENTAS LTDA
Eliane Patrícia Schütz Cardoso