

Plano Consolidado de Recuperação Judicial (Novembro/2017) – abrangendo Modificativo

DICARLO Móveis e Acessórios para Casa e Lojas Ltda

DICARLO Móveis e Acessórios para Casa e Lojas Ltda
CNPJ / MF nº 01.314.776/0001-49 CNPJ / MF nº
01.314.776/0002-20 CNPJ / MF nº 01.314.776/0003-
00 CNPJ / MF nº 01.314.776/0004-91

NOVA REDAÇÃO

Versão modificada e definitiva

Plano de Recuperação Judicial para apresentação nos autos do Processo número CNJ nº 0301015-33.2016.8.24.0031, em trâmite na 1º Vara Cível da Comarca de Indaial/SC, consoante a LEI nº 11.101/2005 em atendimento ao seu artigo 53 e seguintes, elaborado pela empresa

ALIVE Consultoria Empresarial.

Sumário

1	A EMPRESA.....	6
1.1	Breve Histórico	6
1.2	Estrutura Organizacional	8
1.3	Estrutura Administrativa.....	11
1.4	Estrutura Comercial.....	12
1.5	Valores da Empresa.....	13
2	RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	14
2.1	A Origem da Crise	14
2.2	Diagnóstico da Situação Atual – Análise SWOT.....	15
2.3	Análise de Mercado.....	16
3.0	O PLANO DE REESTRUTURAÇÃO.....	28
3.1	Reestruturação Fabril.....	28
3.2	Reestruturação Mercadológica.....	29
3.3	Reestruturação Administrativa e Financeira	30
4	LAUDO DE VIABILIDADE ECONOMICO E FINANCEIRO	32
4.1	Projeções	32
5	PAGAMENTO AOS CREDORES.....	37
5.1	Premissas.....	37
5.2	Resumo do Quadro Geral de Credores.....	38
5.3	Proposta de Pagamento aos Credores	38
5.4	Atualização Monetária dos Créditos.....	41
5.5	Créditos Não Sujeitos a Recuperação Judicial	41
5.6	Meios e Formas de Pagamento	41
6	DISPOSIÇÕES GERAIS E FINAIS	42
6.1	Plano Alternativo de Pagamento	42
6.2	Outras Formas de Amortizações Possíveis	45
6.3	Dos Bens Abrangidos Pelo Presente Plano De Recuperação	46
6.4	Manutenção e Preservação de Garantias.....	46
6.5	Suspensão das Ações e Execuções dos Créditos Originários	47
6.8	Considerações Finais.....	51
6.9	Esclarecimentos	52
6.10	Conclusão	52
7.0	Foro	53

Definições e Regras de Interpretação

Com objetivo de melhor compreender o presente Plano de Recuperação Judicial, os termos a seguir, quando utilizados neste documento, devem ser entendidos conforme definições abaixo:

“Recuperanda”, “Empresa” e ou simplesmente “DICARLO”:

denominação da Empresa – DICARLO Móveis e Acessórios para Casa e Lojas Ltda, pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas junto ao Ministério da Fazenda sob nº 01.314.776/0001-49, com sede na Rua Dr. Blumenau, n.º 10190, Galpão 03, Bairro Encano, na cidade de Indaial, Estado de Santa Catarina, CEP: 89.130-000;

“Credores”: todos os credores em conjunto – Credores Classe I, Credores Classe II, Credores Classe III e Credores Classe IV;

“Assembléia Geral de Credores” ou “AGC”: Assembléia Geral de Credores;

“Credores Classe I”: titulares de créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho;

“Credores Classe III”: titulares de créditos quirografários, com privilégio especial, privilégios gerais ou subordinados – excetuados os Credores Sócios;

“Plano de Recuperação Judicial” ou “PRJ”: o presente documento;

“Diagnóstico Empresarial ou Diagnóstico”: levantamento de informações econômicas, financeiras e operacionais;

“Turnaround Management”: Gestão da Recuperação.

Considerações Gerais

Em cumprimento ao art. 53 da Lei nº 11.101/2005 o **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL** é apresentado aos credores 60 (sessenta) dias após o deferimento do pedido de Recuperação Judicial, e tem como principal objetivo permitir a preservação da atividade econômica e social da empresa, conforme disposto no art. 47 da LRF com a seguinte redação:

“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.”

Em 01 de Abril de 2016 a DICARLO protocolou na comarca de Indaial/SC seu pedido de Recuperação Judicial, que atualmente tramita na 1ª Vara Cível de Indaial/SC, sob processo nº 0301015-33.2016.8.24.0031. Em 19 de Abril de 2016 o Juízo da Recuperação proferiu o deferimento do pedido de Recuperação Judicial.

Ressalta-se que todas as premissas e dados utilizados para a elaboração deste Plano foram disponibilizados pela diretoria da DICARLO, sendo que os trabalhos desenvolvidos pela ALIVE não contemplou a auditoria destas informações.

O Laudo de Viabilidade Econômico e Financeiro está apresentado no CAPÍTULO IV e o LAUDO DE AVALIAÇÃO DE BENS E ATIVOS no ANEXO I, sendo partes integrantes deste documento.

O Plano foi preparado com o intuito de apresentar soluções aos principais problemas enfrentados pela DICARLO ao longo dos últimos anos, os quais foram determinantes para que a empresa chegasse ao quadro de escassez financeira que a impediram de honrar os compromissos assumidos com seus credores. Tais dificuldades foram identificadas após um minucioso Diagnóstico Empresarial que elencou e avaliou as circunstâncias existentes sob diversos prismas da administração moderna. A partir disso, foram definidas as principais vertentes de trabalho para fornecer as respostas aos problemas existentes, fortalecendo a nova gestão que nasce a partir do processo de Recuperação Judicial.

CAPITULO I

1 A EMPRESA

1.1 Breve Histórico

A empresa foi fundada em 1996 pelo Sr. Carlos Bertoldi e sua esposa Sra. Gorete Bertoldi, onde iniciaram uma modesta produção de display e expositores de produtos voltados especialmente para a indústria. A produção era realizada apenas pelo casal, que tinha um sonho de transformar aquele pequeno projeto em um grande negócio.

As oportunidades de grandes negócios surgiram em meados dos anos 2000, onde clientes de maior porte voltaram a atenção para a produção de qualidade superior desenvolvida pela empresa. Ainda nesta época, já com uma demanda muito superior as expectativas, a empresa realiza a primeira mudança de local, partindo para um pavilhão de porte maior, para assim acomodar a crescente produção e os mais de 12 funcionários.

Os negócios andaram a passos largos e três anos mais tarde a empresa passaria por uma nova mudança de endereço, a atual sede. Neste período, todo o lucro obtido foi imediatamente reinvestido na empresa, o que proporcionou um crescimento sólido, com mais de 30 funcionários contratados para desenvolver as atividades.

Com rápido crescimento, a DICARLO sentiu a necessidade de profissionalizar a gestão da empresa, aprimorar sua estratégia comercial e buscar novos segmentos de atuação, razão pela qual passou a atuar também no segmento de organizadores para casa, onde o mercado apontava crescimento favorável, incentivado principalmente pelo crescente aumento do poder de compra da população e conseqüente aumento da demanda.

Uma das razões do sucesso da DICARLO foi trabalhar com capital de giro próprio possibilitando captações de recursos pontuais que sempre foram honrados através do próprio resultado gerado pela operação.

Em 2008 a Empresa inova mais uma vez e passa a produzir mobiliário de madeira para seus clientes, implementando esses produtos na linha STORE. O ponto principal deste sucesso foi a implantação da área de comunicação visual para fornecimentos desses novos produtos aos clientes.

A partir de 2011 em especial foi marcado pela expressiva expansão das redes de varejo no Brasil. Essas redes passaram a realizar grandes investimentos em novas unidades, com muitas inaugurações de lojas. Esse fato fez com que a DICARLO promovesse mudanças estratégicas para adaptar-se aos novos tempos e oportunidades. A maior responsável pelo crescimento foi a rede de lojas Havan, que nesta época representava mais de 80% (oitenta) por cento do faturamento da Empresa.

Com o aumento das importações de produtos chineses, alicerçadas basicamente pelo câmbio favorável, a DICARLO anuncia a saída do mercado de displays e expositores em virtude da perda de rentabilidade e passa, a partir de então, a concentrar os esforços na linha de produtos para organização doméstica, ampliando seu foco em distribuir os produtos através das lojas de materiais de construção (Home center, atacados e varejo), e na linha Store, que é voltada para o mobiliário de instalações comerciais, atendendo basicamente o setor de confecções, calçados e departamentos, cuja expansão não estava favorável.

Em setembro de 2014, a DICARLO adquiriu a empresa SMB Indústria e Comércio de Móveis, com objetivo único de ter a fabricação própria dos móveis em madeira, que até então eram terceirizado, e já representavam 50% (cinquenta) por cento da linha de móveis (MDF e MDP).

Nesta época, a empresa chega a seu maior patamar de expansão, mantendo mais de 260 empregos diretos, com uma sede e filial em Indaial/SC e duas filiais em Blumenau/SC.

Apesar dessas conquistas, ao final de 2014 a DICARLO começou a sentir os primeiros sinais da forte crise econômica que se instaurou no mercado, basicamente pela retração das vendas do setor varejista.

O ano de 2015 teve um início ainda pior, pois várias empresas do varejo suspenderam temporariamente e algumas até cancelaram todos os investimentos em novas lojas, o que levou a deterioração de caixa ainda maior. Dos principais clientes da DICARLO, rede de lojas Havan, que inaugurou 25 lojas em 2014, reduziu seu crescimento acentuadamente inaugurando em 2015 apenas 7 lojas, e para e para o ano de 2016 não há previsão de abertura de novos estabelecimentos. A rede de lojas Avenida, que inaugurou 9

lojas no ano de 2014, não inaugurou nenhuma em 2015 e 2016 também não irá abrir nenhum novo estabelecimento.

Neste cenário de crise generalizada, a DICARLO teve que iniciar imediatamente várias medidas para sobreviver a este novo ciclo, iniciando pela folha de pagamento, que somam os maiores desembolsos mensais, redução dos estoques, renegociação com credores para alongamento das dívidas, maior esforço no departamento comercial para marcar presença nos clientes e principalmente uma busca de novos mercados, em especial o mercado de hotelaria e de farmácias.

Diante de todas essas adversidades, aliadas a profunda e mais duradoura crise econômica e política que nosso país já passou, a DICARLO, assim como outras empresas de diferentes setores, está sendo cada vez mais sufocada pela escassez de pedidos de vendas. A forte ruptura no faturamento levou a Empresa à realizar o pedido de Recuperação Judicial, que irá permitir que a empresa se reorganize e volte galgar resultados suficientes para superar a crise que é passageira.

1.2 Estrutura Organizacional

1.2.1 Unidade Produtiva

A DICARLO possui sua planta fabril muito bem montada e está estruturada em uma área que ultrapassa 7.000m². A fábrica é totalmente equipada e está apta para produzir o mix de produtos. Atualmente a capacidade instalada permite um aumento significativo de produção.

Toda estrutura administrativa, financeira e comercial está localizada no mesmo local e contribui muito para a agilidade dos serviços e processos. Todos os atendimentos efetuados aos fornecedores, qualidade de matéria-prima, controle de estoque, compras e recursos humanos, são realizados a partir da matriz, em Indaial/SC.



Figura 1: Fachada da Empresa



Figura 2: Área de Estocagem

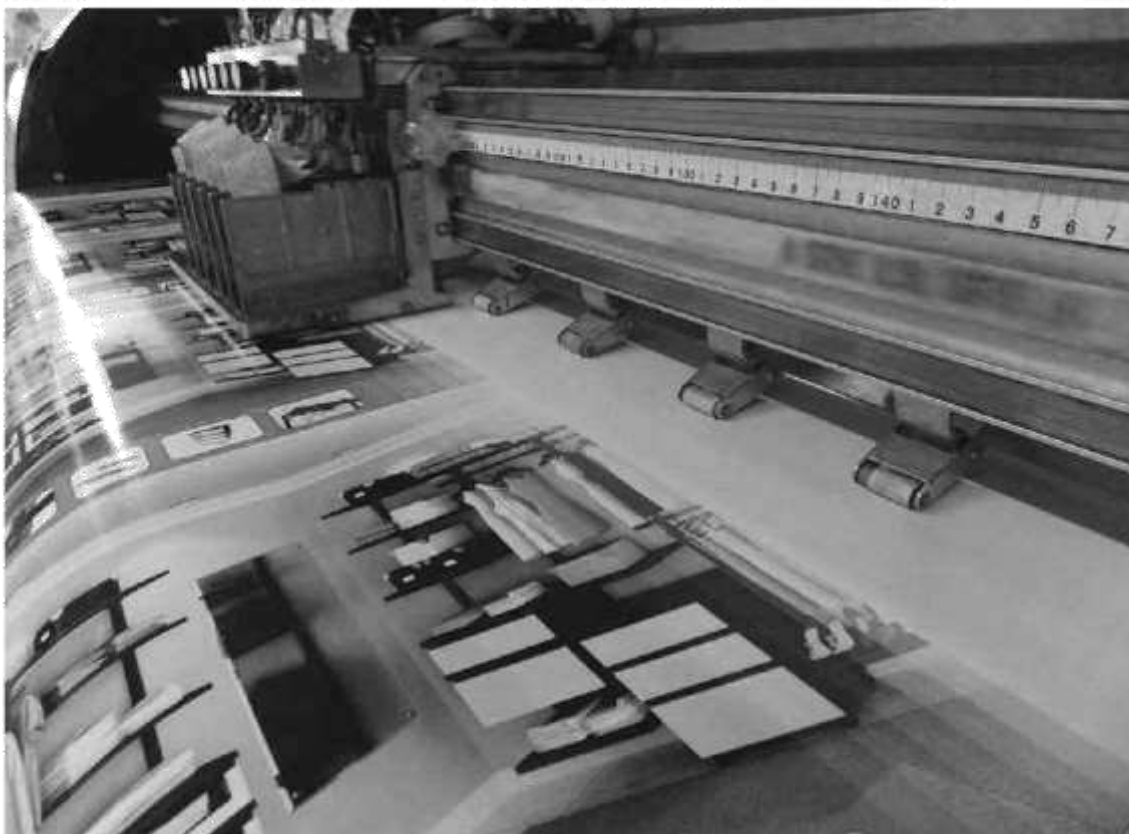


Figura 3: Impressão



Figura 4: Solda



Figura 5: Setor de produção

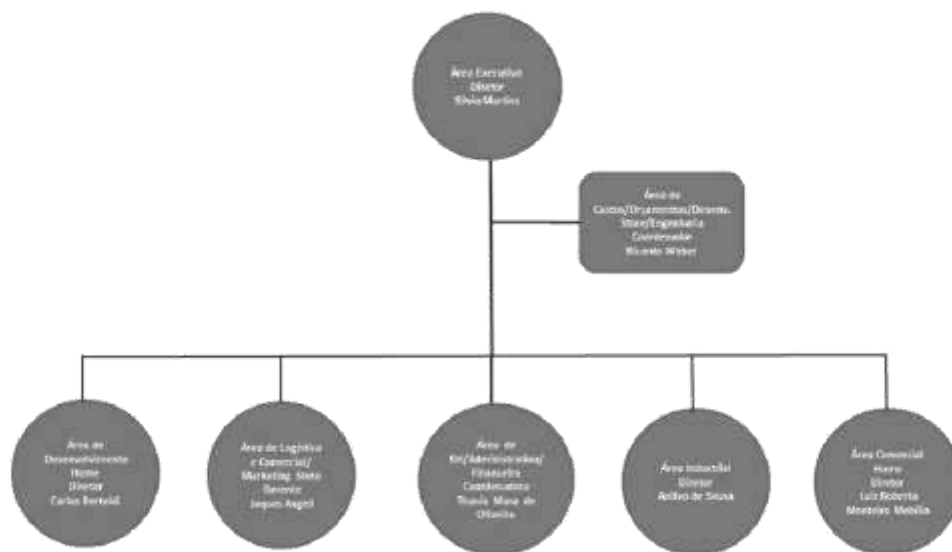
1.3 Estrutura Administrativa

1.3.1 Equipe

Valorizar e investir em sua equipe de trabalho foi o caminho escolhido para criar um ambiente de satisfação, onde todos se comprometem com a qualidade e crescimento da empresa. Seus colaboradores participam dos programas de treinamentos, que já foram intensificados em todos os níveis, aumentando a consciência profissional com destaque para o mérito, onde cada colaborador, por sua própria força, inicia a construção de seu próprio futuro.

A DICARLO se mantém em funcionamento com uma estrutura de pessoal na medida de sua necessidade. Obviamente a concentração da força de trabalho está no setor de produção. Todavia, os demais setores da empresa trabalham de forma integrada e garantem o rigoroso controle de qualidade das atividades desenvolvidas.

Todos os projetos são elaborados pela equipe de projetistas internos, o que garante maior agilidade no processo e mantém um contato direto com o próprio cliente,



1.4 Estrutura Comercial

A estrutura comercial da DICARLO mantém abrangência nacional, destacando-se em várias regiões do país e com grande aceitação de mercado. Graças aos lançamentos frequentes de novos produtos em todas as linhas, a empresa tem plena capacidade física e técnica para ampliar seu leque de clientes e linha de produtos. A produção é realizada de acordo com os pedidos dos clientes, o que permite que o trabalho seja desenvolvido sem necessidade de muito estoque de produtos acabados.

A DICARLO mantém clientes ativos desde sua fundação, que compram os produtos com frequência e mantém assim uma sólida parceria. Os principais clientes, em sua maioria, são redes de grandes lojas de departamentos, lojas de varejo no setor de tecidos, calçados e acessórios. Todas as redes possuem abrangência nacional, o que torna o produto muito conhecido e bem aceito. Atualmente a equipe de vendas é formada por 28 representantes comerciais diretos, presentes nas principais cidades, sendo que a maioria possui outros prepostos para maior capilaridade. Todos são diretamente liderados por um diretor comercial que tem atuação intensa no campo. Visitas periódicas a clientes também reforçam a estratégia comercial, inclusive com a própria diretoria, que se dispõe a visitá-los em constantes encontros pelo Brasil. Internamente, a empresa mantém um time conciso, que participa ativamente de todas as decisões, trazendo os principais anseios.

1.5 Valores da Empresa

- O cliente/consumidor é o patrão. Todos em nossa empresa são vendedores e trabalham para atender o cliente de forma responsável e sustentável.
- Nossos líderes devem selecionar pessoas com potencial para serem melhores que eles. Avaliaremos nossos líderes pela qualidade das suas equipes. Liderança pelo exemplo pessoal é o melhor guia para nossa cultura. Nossos líderes tem que fazer o que falam. Queremos líderes que assumem resultados pessoalmente.
- Queremos pessoas excelentes, produtivas, respeitadas, comprometidas e realizadas. Elas são os ativos mais valiosos da nossa Companhia.
- Acreditamos que bom senso e simplicidade orientam melhor que sofisticação e complexidade.
- Foco em resultado: Nunca estaremos completamente satisfeitos com os nossos resultados. Gerenciamos nossos custos rigorosamente para liberar mais recursos para suportar nosso crescimento no mercado. Foco e tolerância zero ajudam a garantir uma vantagem competitiva duradoura.
- Não pegamos atalhos: integridade, trabalho duro e consistência são a chave para construir nossa Companhia.
- Nossos negócios devem ter sustentabilidade econômica, social e ambiental.

CAPÍTULO II

2 RECUPERAÇÃO JUDICIAL

2.1 A Origem da Crise

A DICARLO, como já exposto no relatório de seu histórico, sempre buscou realizar seus investimentos de forma cautelosa e com recursos próprios. Os projetos de crescimento sempre foram reavaliados para ter certeza de que todo o investimento estaria lastreado por uma necessidade de mercado futuro, o que possibilitou o inquestionável sucesso nesses mais de 20 anos de existência.

Apesar dos fatos positivos, foi em 2014 que a DICARLO começou a sentir os primeiros efeitos da crise financeira que começou assolar a economia nacional. A desaceleração de consumo atingiu diretamente os clientes da empresa e, por consequência, atingiu a DICARLO, que viu seus clientes cancelarem importantes contratos e reverem os planos de expansão mercadológica. Nesta época, os primeiros sinais de tempos difíceis levaram a empresa a buscar os primeiros empréstimos financeiros de curto prazo, o que levou ao desarranjo financeiro imediato.

Imediatamente no início de 2015, um dos principais clientes da DICARLO, comunicou o cancelamento da expansão de sua rede de lojas, o que provocou um abalo direto no fluxo de caixa. Com este novo cenário, a DICARLO viu-se obrigada a rever todo seu planejamento e todo seu projeto de crescimento para acompanhar seus clientes. Neste momento, boa parte dos pedidos já estavam sendo produzidos e já prontos, o que levou a um estado ainda pior, o de manter estoque de produtos específicos de cada cliente. Sem poder distribuir no mercado para outros clientes, boa parte do capital de giro ficou alí, presa aos produtos acabados, produtos em processo e matérias-primas. Imediatamente a empresa iniciou os contatos com seus fornecedores e também solicitou os cancelamentos das compras.

Com a fábrica repleta de matérias-primas específicas, equipe de funcionários completa para atender a demanda já acertada com os clientes, a DICARLO teve que iniciar um novo arranjo de sua estrutura, e assim, iniciaram as primeiras demissões em massa.

Tentando reverter o agravamento do quadro da crise instalada, a empresa realizou empréstimos, financiamentos e inevitáveis refinanciamentos, fazendo com que se sujeitassem as altas taxas praticadas pelo mercado financeiro, culminando em uma inevitável situação de falta de solvência de seu passivo, prejudicando diretamente a compra de matéria-prima para dar continuidade na atividade da empresa.

Desde as primeiras demissões, até meados de março de 2016, a situação financeira da DICARLO se deteriorou bastante e levou a empresa a ingressar com o pedido de Recuperação Judicial em meados de abril deste ano.

Apesar de todo o exposto, e com as medidas de reestruturação em plena implementação, a DICARLO vê que a crise, apesar de intensa, é passageira e já planeja sua estabilidade ao longo deste ano e principalmente no início do próximo. Essa visão de futuro está baseada principalmente na nova atuação da equipe comercial, como já exposto anteriormente, e as primeiras ações já estão gerando resultados, principalmente pela capilaridade em novas linhas de produtos, o que reduziu consideravelmente a dependência de faturamento para grandes redes.

Sem benefício da Recuperação Judicial seria impossível prosseguir no desenvolvimento de suas atividades, ocasionando a extinção de inúmeros postos de trabalhos diretos e indiretos, recolhimento de tributos e divisas para o Estado e para o país.

2.2 Diagnóstico da Situação Atual – Análise SWOT

1 – PONTOS FORTES	2 – PONTOS FRACOS
Marca reconhecida no mercado	Alguns custos fixos ainda elevados
Possibilidade de inclusão de novos itens no mix de produtos	Inexistência de capital de giro e capital para aliviar a necessidade de desconto de recebíveis
Localização Estratégica na Região Sul, junto ao pólos industriais do Sul, que permite expandir a prestação de serviços	Novo Planejamento estratégico ainda em fase inicial
Baixo nível de inadimplência com clientes fidelizados	Margem de alguns produtos abaixo do esperado (já em readequação)

3 – OPORTUNIDADES

4 – AMEAÇAS

Início da atuação no setor de móveis para Hotelaria e farmácia, com melhores margens e produtos produzidos em linha	Demora na retomada dos investimentos dos clientes da linha Store
Possibilidade de readequação das linhas Home e Store para novos produtos	Fraca projeção de crescimento econômico para os próximos anos
Redução da participação de itens personalizados e o preço de	Redução da renda e do poder aquisitivo da população das classes C e D
Em tempos de crise a empresa pode contar com linhas de produtos que não acompanham a sazonalidade de mercado	Redução dos preços por parte dos concorrentes para compensar a queda no consumo varejista

O mercado de atuação da DICARLO não oferece nenhuma barreira significativa de entrada, sendo a rotatividade entre os concorrentes uma situação de normalidade.

2.3 Análise de Mercado

As empresas não podem permitir-se ignorar os acontecimentos do mundo exterior. A interdependência das empresas entre si e destas com o Estado e com a economia internacional é patente. A sobrevivência empresarial depende, em grande parte do conhecimento dos fatos atuais e da previsão dos acontecimentos futuros, tanto do âmbito nacional quanto internacional.

Esta é uma condição de trabalho inerente ao próprio estágio de desenvolvimento pelo que está passando o Brasil. Em princípio é uma fase de constantes ajustes e reajustes, pois qualquer trabalho atual constitui apenas um teste para o futuro, cujo alvo é a meta do desenvolvimento global. O cenário econômico e financeiro nacional repercute sempre, direta ou indiretamente, sobre as atividades da empresa.

Destarte, buscando uma solução para o equacionamento financeiro e operacional da DICARLO e arrefecimento dos resultados inexpressivos é preciso analisar as potencialidades que o mercado de sua atuação oferece.

Para gerir bem os negócios e agir nas oportunidades de mercado, deve estar atento às questões operacionais e às alternativas possíveis de serem exploradas, sempre visando à manutenção da empresa como fonte geradora de emprego, renda, e participação ativa no mercado em que atua.

Assim, para uma correta análise mercadológica, é necessária uma análise macroeconômica relativa a esse mercado em que está inserida a DICARLO, observando o comportamento da economia brasileira como um todo e as correspondentes tendências que possam efetivamente trazer reflexos na operação da empresa de forma geral.

Contudo, antes de se analisar propriamente esse mercado é necessário observar o comportamento macroeconômico, para depois entrar especificamente no mercado de atuação da empresa.

Desta forma, passamos, a seguir, a nos aprofundar sobre essa questão mercadológica e análise de cenários econômicos.

2.3.1 A Economia no Brasil

No contexto Brasil, o ano de 2015 é um ano de transição do cenário econômico e as ações que estão sendo planejadas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) pretendem contribuir para retomar o crescimento do país.

A expectativa é de um crescimento mais modesto da renda e do endividamento das famílias com um menor espaço para alavancar o consumo.

Para tentar equilibrar as finanças do governo em 2015, foi anunciado o pacote de "ajuste fiscal" que consiste em duas ações: cortar despesas do governo e elevar a arrecadação – pelo aumento de impostos e outras receitas. Para realização do pacote de ajustes criou-se uma meta de superávit primário de 1,2% do Produto Interno Bruto (PIB), que equivale a uma economia de R\$ 69,9 bilhões em gastos no orçamento de 2015, sendo um dos maiores contingenciamentos de recursos da história em termos nominais.

O anúncio de investimentos de mais de US\$ 50 bilhões da China no Brasil amplia a presença chinesa no país. Antes centrada na compra de commodities brasileiras e na pequena participação de empresas chinesas na exploração do campo de petróleo Libra, no pré-sal, agora os chineses pretendem investir de forma maciça em infraestrutura:

ferrovias, portos, aeroportos, rodovias e hidrelétricas. O anúncio de investimentos no Brasil segue na esteira da concretização do plano da China de elevar os investimentos na América Latina para 250 bilhões de dólares na próxima década.

Esse investimento chega num momento em que o país implementa diversos cortes no orçamento e no investimento em infraestrutura o que é essencial para contribuir com o reaquecimento da economia.

2.3.2 A Economia Atual

De acordo com o Indicador Serasa Experian de Atividade do Comércio, o movimento dos consumidores nas lojas de todo o país caiu 9,5% em abril/16 na comparação com mesmo mês do ano passado. No acumulado do primeiro quadrimestre de 2016, a atividade varejista recuou 8,8% na comparação com o primeiro quadrimestre de 2015. Por fim, feitos os devidos ajustes sazonais, a atividade varejista cresceu 2,1% em abril/16 em comparação ao mês de março/16.

Segundo os economistas da Serasa Experian, a atividade varejista continua enfraquecida ao longo dos primeiros meses deste ano. Recuo da massa real de rendimentos, grau deprimido dos níveis de confiança dos consumidores e condições mais caras e restritivas para o crédito ao consumo continuam pesando sobre a evolução da atividade varejista no país. Neste sentido, a alta pontual (na margem) em abril/16, não pode ser encarada ainda como um ponto de inflexão.

Em abril/16, na comparação interanual, isto é, contra o mesmo mês do ano passado, exceto o segmento de combustíveis e lubrificantes (com alta de 3,4%), todos os demais setores varejistas experimentaram retrações: supermercados, hipermercados, alimentos e bebidas (-10,1%); móveis, eletroeletrônicos e informática (-14,0%); veículos, motos e peças (-19,2%); tecidos, vestuário, calçados e acessórios (-14,5%); material de construção (-6,1%).

Da mesma forma, no acumulado do primeiro quadrimestre de 2016, apenas o segmento de combustíveis e lubrificantes, com variação de 4,8%, está com crescimento positivo em relação ao primeiro quadrimestre de 2015. Todos os demais segmentos varejistas estão com retração em relação ao acumulado dos primeiros quatro meses do ano passado: supermercados, hipermercados, alimentos e bebidas (-7,2%); móveis, eletroeletrônicos e informática (-13,3%); veículos, motos e peças (-19,4%); tecidos, vestuário, calçados e acessórios (-14,6%); material de construção (-4,9%).

Por fim, na comparação dessazonalizada de abril/16 contra março/16, só houve retração no segmento de tecidos, vestuário, calçados e acessórios (-0,4%). No segmento de combustíveis e lubrificantes houve estabilidade e em todos os demais setores registraram-se crescimentos: supermercados, hipermercados, alimentos e bebidas (0,1%); móveis, eletroeletrônicos e informática (1,2%); veículos, motos e peças (0,8%); material de construção (1,9%).

Apesar da retração, resultado mostra que recessão perdeu fôlego. O Indicador Serasa Experian de Atividade Econômica (PIB Mensal) exibiu retração de 0,7% no primeiro trimestre de 2016 frente ao último trimestre do ano passado, já efetuados os devidos ajustes sazonais. Na comparação com o primeiro trimestre de 2015, o recuo na atividade econômica foi de 5,5%.

De acordo com os economistas da Serasa Experian, apesar de ter sido mais uma retração trimestral da economia (a quinta consecutiva), tal resultado sinaliza que a recessão perdeu fôlego no primeiro trimestre de 2016, já que a queda, na margem, foi a menor do que a dos trimestres anteriores: -1,4% no 4T15; -1,7% no 3T15 e -2,1% no 2T15.

Pelo lado da oferta agregada, a atividade agropecuária crescendo 4,6%, foi a principal responsável pelo resultado menos negativo da atividade econômica no primeiro trimestre de 2016. Por outro lado a indústria, recuando 4,3% no primeiro trimestre, aprofundou seu movimento negativo. Queda menor, porém, registrou o setor de serviços neste primeiro trimestre do ano: recuo de 0,4% em relação ao último trimestre do ano passado.

Do ponto de vista da demanda agregada, os investimentos caindo 1,5% e o consumo das famílias recuando 1,3% foram os principais responsáveis pela retração da atividade econômica no primeiro trimestre de 2016. Também o consumo do governo contribuiu para a queda, porém em menor escala: baixa de 0,3% no primeiro trimestre deste ano. Já o setor externo, com exportações avançando 5,9% e importações recuando 2,6% amenizaram a retração da atividade econômica durante o primeiro trimestre de 2016.

Na comparação com o primeiro trimestre de 2015, a queda de 5,5% da atividade econômica no acumulado do primeiro trimestre de 2016 foi provocada,

principalmente, pelas retrações de 12,1% da atividade industrial e de 3,8% do setor de serviços. Pelo lado da demanda, destacam-se a queda de 17,0% dos investimentos e de 6,4% do consumo das famílias. A retração da atividade econômica só não foi maior por causa do setor externo: alta de 12,5% das exportações e recuo de 22,1% das importações.

2.3.3 Perspectivas para o Setor de Atuação da Empresa

2.3.3.1 Setor Farmacêutico

O Brasil e sua economia vão bem, mas nos três últimos anos, com a mudança na trajetória da economia mundial, o país sentiu a pressão e recuou no seu crescimento, apresentando tímidos resultados do Produto Interno Bruto (PIB). Em 2012, de 1%, e uma pequena evolução em 2013, 2,3%. Estes resultados ficam abaixo da média histórica de 10 anos, 3,7%, quebrando o ritmo acelerado de crescimento do país.

Este cenário de cautela reflete os atuais problemas enfrentados pelo país: alta da inflação, elevação da taxa básica de juros (SELIC) e aumento do dólar, foram as principais causas que frearam o crescimento da economia nacional.

Apesar do recuo no crescimento da economia, alguns setores tem se destacado no cenário econômico nacional, como: o de agronegócios e de serviços. Dentre estes, se destaca o setor industrial farmacêutico, que vem registrando crescimentos na casa de dois dígitos percentuais a cada ano. Para se ter uma ideia do tamanho deste crescimento, o Brasil passou da 10ª para a 6ª colocação no mercado farmacêutico mundial. E para o ano de 2016, acredita-se que o Brasil alcance a 4ª posição, ficando atrás apenas dos EUA, China e Japão, segundo projeção do IMS Health (companhia que mede e pesquisa dados relacionados à saúde mundial) e da OMS (Organização Mundial de Saúde).

Toda esta euforia no mercado farmacêutico não é a toa. A indústria farmacêutica tem o privilégio de receber bons ventos no mercado nacional. Este crescimento se deve a alguns fatores importantes:

- Aumento nos gastos da população com saúde mais que dobraram na última década: consumidores adquirem mais conhecimento e se preocupam mais com sua saúde e qualidade de vida;

- Crescimento das classes sociais de base, retirando milhões de pessoas da linha de pobreza, favorecendo um aumento na média de consumo (ticket médio de consumo);
- Envelhecimento da população brasileira, que encontram desamparo na assistência de saúde pública e recorrem a iniciativa privada;
- Aquisições e fusões no mercado industrial e do varejo farmacêutico, favorecendo a competitividade e melhoria na qualidade dos serviços prestados, ganhando novos consumidores.

No ano de 2013 a indústria farmacêutica nacional apresentou crescimento de 17% em relação a 2012, e o varejo um crescimento de 13,8%; excelente resultado se comparado ao PIB nacional, mas não em relação a expectativa do setor. Esse número mantém-se até final de 2015, porém, para 2016, o mercado prevê um crescimento de 18% em relação a 2015.

Essa tendência mercadológica fez com que a DICARLO buscasse um posicionamento dentro do mercado mobiliário do setor farmacêutico, pois as grandes redes nacionais não param de crescer, e andam na contramão dos demais setores da economia.

Ao que se estipula o mercado farmacêutico no Brasil ainda deverá ser destaque mundial, com crescimento permanecendo na casa dos dois dígitos. Porém, vem a tona alguns desafios que indicam alerta na indústria, como:

- Cobrança da indústria ao governo de uma maior participação nos gastos com saúde, hoje cerca de 4,2% do PIB (o mercado de saúde cobra participação de 9%);
- Alta do dólar, prejudicando a rentabilidade da indústria, pois cerca de 90% das matérias-primas são importadas, além do maquinário de produção;
- Reajuste salarial de 8,5% (acima da inflação no período). As indústrias devem manter a taxa de empregabilidade e até aumentar, para garantir o crescimento da produção, porém poderá causar uma redução na rentabilidade;

- Alta carga tributária sobre a produção de medicamentos, e desoneração de impostos para o setor;

Os desafios são muitos e a expectativa de um grande ano está a frente. Mas para isto, o mercado precisará se reinventar, buscar novas estratégias de marketing e vendas, e trabalhar forte no Ponto de Venda (PDV). Assim, estes bons ventos continuarão soprando a favor do crescimento do mercado farmacêutico brasileiro e o setor continuará a surpreender a economia nacional.

2.3.3.2 Setor de Hotelaria

Um ano para esquecer. É assim que Manuel Gama, presidente do Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil (FOHB) e da rede Travel Inn, refere-se ao período de 2015 para o mercado nacional de hotelaria. Pressionada pelo aumento dos custos, a receita do setor não teve força suficiente para ampliar a lucratividade, resultando em uma perspectiva de desempenho pior do que a esperada anteriormente pelo FOHB.

Os números de 2015 ainda não foram consolidados, mas, segundo uma prévia levantada pelo Fórum, a expectativa é de queda na ocupação em 15 das 16 localidades consultadas. A previsão para a diária média também é de retração no ano em questão, em dez dos 16 locais analisados. Com o desempenho desses dois indicadores, o RevPAR ("receita por quarto disponível", em português), que une ambos, caiu em 15 cidades. Considerando as previsões levantadas, o FOHB espera que o setor encerre 2015 com queda de 6,9% na taxa de ocupação, de 7,2% na diária média e de 13,2% no RevPAR.

"Do ponto de vista hoteleiro, 2015 não foi um bom ano. Estamos muito prudentes com as expectativas, basicamente por causa da situação econômica, a instabilidade política e o aumento gradativo do desemprego. Isso faz com que as pessoas não consumam, as empresas não invistam e os bancos não emprestem, o que deixa o País estagnado", comenta Gama.

Mesmo com 2015 marcado por pressão econômica e índices amargos, o mercado hoteleiro espera que, até o final de 2016, o setor tenha dado dos passos para nos próximos anos já recuperar o motor do crescimento.

"Para compor a receita, são necessários dois ingredientes: taxa de ocupação e diária média. Se os preços baixarem muito e a taxa de ocupação aumentar, a probabilidade é de prejuízo. Manter os preços com queda na taxa de ocupação é a melhor opção dentro do caos, como o de hoje", explica Gama. Para ele, o ideal é ajustar os valores, pelo menos seguindo a inflação.

Os jogos da Copa do Mundo no Brasil, apesar de terem sido positivos para dar visibilidade ao País e movimentar o turismo, deixaram como reflexo, em algumas localidades, a oferta excessiva de hotéis. "Com a Copa, houve vantagens para as cidades-sede, o que entusiasmou um pouco mais os investidores, que captaram o recurso e foram construindo hotéis, gerando super oferta em algumas praças", explica Manuel Gama.

Os Jogos Olímpicos e Paraolímpicos, que acontecem neste ano no Brasil, também devem gerar movimento no setor, estima Gama. "Tenho a impressão de que os Jogos Olímpicos respingarão mais no restante do País, mesmo sendo focado no Rio de Janeiro. Muita gente vai querer conhecer o resto do Brasil, a exemplo do Nordeste, que deve se beneficiar muito. São Paulo se beneficiará só um pouco. As Olimpíadas serão uma excelente experiência para o Brasil, sendo muito boa para o Rio de Janeiro e, também, para o interior", comenta.

O maior cliente do mercado hoteleiro brasileiro é o corporativo, já que mais da metade das hospedagens em hotéis no País se dá por conta de viagens de negócios. Nos últimos anos, o crescimento do setor corporativo tem arrefecido, segundo a Associação Latino Americana de Gestores de Eventos e Viagens Corporativas (Alagev). A variação anual passou, por exemplo, de 13,86% para 9,20% entre 2013 e 2014.

Apesar de os números de 2015 não estarem disponíveis, dados preliminares da Alagev apontam que a receita obtida pela cadeia de viagens corporativas caiu 2,97% no primeiro semestre de 2015. A estimativa global do crescimento nominal das receitas dos Indicadores Econômicos das Viagens Corporativas (IEVC) chega a 4,88% no período. Segundo o gerente-executivo da associação, Paulo Amorim, a inflação e o câmbio pressionaram o setor. "As empresas ficaram mais seletivas e seguraram o volume de viagens."

De acordo com a presidente do Conselho Executivo de Viagens e Eventos Corporativos (CEVEC), da FecomercioSP, Viviãne Martins, se a economia vai mal, as

viagens de negócios também diminuem. "Mesmo que o cenário econômico esteja ruim, o empresário precisa viajar. Se não tenho volume de vendas nem vou atrás de clientes, então não abrirei novos mercados e irei falir", pondera.

Segundo Viviânne, o que muda é o gerenciamento dessas viagens. "Na crise, as empresas analisam suas políticas de viagens e dão um downgrade em tudo, seja em passagem aérea, seja em hotelaria. O gerenciamento começa a ser feito com lupa. As viagens têm um orçamento mais enxuto, refletindo diretamente em passagem aérea e hotelaria", explica.

Para fazer esse gerenciamento de demanda, uma opção para as empresas tem sido garantir hotéis para os executivos conforme a real necessidade. Um exemplo é a hospedagem fracionada, com hospedagem de algumas horas. "Muitas empresas estão reduzindo o orçamento para viagens corporativas. Somado a isso, com o momento difícil, os hotéis nos fins de semana estão operando com aproximadamente 30% de ocupação, e 50% ao longo da semana. Nossa proposta vem na contramão da crise, porque traz um dinheiro novo para os hotéis com hóspedes que não iriam antes. É uma ferramenta complementar de venda para os hoteleiros", explica o CEO do HotelQuando.com, Max Campos.

2.3.3.3 Setor Moveleiro

O IEMI – Instituto de Estudos e Marketing Industrial, divulgou esta semana o balanço mensal do varejo e indústria de mobiliário referente a janeiro de 2016.

Em termos de varejo, o relatório aponta queda de 16% do volume de peças comercializadas no segmento de mobiliário, e 15,8% menos receita. Em comparação a janeiro de 2015, os números acumulados apontam 11,2% menos vendas em volume rentabilidade 6,1% menor.

Na etapa de produção os números são mais relativos. A atividade fabril teve queda de 5,5% este mês segundo o IEMI, e soma 19,4% a menos do que a produção em janeiro de 2015 em volume. No entanto, houve aumento de 12,5% na receita da indústria em janeiro deste ano – 5,2% a mais em relação ao mesmo período do ano passado.

Os indicadores de Emprego e produtividade apontam ligeiro aumento nos postos de trabalho no segmento – 0,4%, o mesmo índice do mês passado. Já a produtividade no setor caiu 6,7% este mês e acumula desaceleração de 9,2% em relação a janeiro do ano passado.

A balança comercial do Brasil no segmento de mobiliário também acumula queda. As exportações do país diminuíram 15,8% este mês em comparação a janeiro de 2015, somando 32 milhões de dólares. Já as importações retraíram 35% este mês em relação ao mesmo período do ano passado e somam 48,9 milhões de dólares. Com base nesses números, o IEMI registra déficit de 16,9 milhões para janeiro de 2016.

Ainda de acordo com o Relatório elaborado pelo Instituto de Estudos e Marketing Industrial (IEMI) com o apoio da Movergs, com base no relatório conjuntural mensal Termômetro IEMI, complementado por consultas a fontes secundárias, no mês de março de 2016, a venda no comércio varejista de móveis teve crescimento de 5,1% em volume de peças e 5,0% nas receitas no mês de março de 2016. Já no acumulado do 1º trimestre de 2016, o setor teve recuo de 12,2% em volume, porém alta de 7,8% em valores.

A produção em volume de móveis teve aumento de 4,7% no mês de março, porém, queda acumulada de 15,7% no ano. Em valores nominais a receita da indústria alta de 4,0% no mês e de queda de 7,4% no ano.

O emprego na indústria de móveis teve leve alta de 0,1% no mês de março e, de queda de 0,1% no acumulado no ano. Já a produtividade média do setor teve queda de 6,8% no mês e de 11,1% no ano.

O varejo brasileiro, assim como outros segmentos do mercado, foi intensamente afetado pelo que culminou no atual cenário econômico. Responsável por cerca de 19 milhões de empregos no País, o setor sentiu diretamente a queda no volume de vagas, devido à, principalmente, desaceleração da economia. A situação foi confirmada pela apuração realizada pela SBVC – Sociedade Brasileira

de Varejo e Consumo no documento "Os impactos da crise econômica no varejo brasileiro". Os dados são resultados de um compilado de números dos principais institutos de pesquisa do País que tem como objetivo colocar em perspectiva alguns indicadores do mercado para se ter uma noção mais próxima do real momento enfrentado pelo setor.

Segundo a CNC – Confederação Nacional do Comércio as demissões no varejo atingiram a marca de 190 mil. Um dos motivos foi o volume de vendas que fechou 2015 com retração de 8,6% em relação a 2014, de acordo com o IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. O cenário que se desenha é uma reação em cadeia, ou seja, as altas da inflação e dos juros levaram à queda de confiança do consumidor que passou a comprar menos pelo momento incerto.

A queda nas vendas levou à uma atitude esperada por parte das redes, ou seja, o fechamento de unidades. Entre 2014 e 2015 houve um aumento de 52% no número de lojas fechadas. Ao todo, mais de 130 mil pontos baixaram as portas. De acordo com a análise de Eduardo Terra, presidente da SBVC, o momento é de readequação. "Encerrar a atividade de alguns pontos é a alternativa que muitas redes encontraram para manter a rentabilidade da rede ou não perder tanto em faturamento. Em épocas de redução de despesas não faz sentido ter abertas unidades que não se pagam", destaca o especialista em Varejo.

Outro dado que merece atenção no compilado da SBVC é a confirmação do aumento da vacância nos shoppings. Embora o número de unidades tenha aumentado, a vacância média saltou de 2,8% em 2014 para 4,1% em 2015, segundo números da Abrasce – Associação Brasileira de Shopping Centers. "Isso também é reflexo de iniciativas de readequação de share por parte das redes. Um novo ponto para algumas marcas pode significar um custo que não é possível manter", avalia o executivo. Na opinião de Terra, há um indício tímido de retomada que se desenha para os próximos meses. "No entanto, é preciso que sejam feitas as lições de casa, ou seja, são urgentes as reformas necessárias, principalmente a trabalhista, a previdenciária e a fiscal neste período, para que tudo não seja apenas um sopro de melhora", completa.

2.3.4 Tendências e Projeções

A DICARLO está posicionada em um dos setores com grande expansão atualmente. O setor de móveis para a área farmacêutica tem apresentado um crescimento sólido de dois dígitos na última década. Diante disso a DICARLO buscará uma fatia deste mercado que cresce a passos largos e não vê crise. Algumas pesquisas apontam que, mesmo o ano de 2016, a projeção e crescimento poderá ultrapassar a marca de 18% ao ano.

Outro ponto fundamental para a Empresa se manter economicamente ativa e buscar um crescimento sustentável, é a redução da dependência de faturamento relacionado a linha STORE (mobiliário para varejo de tecidos, vestuário e acessórios) a busca para um melhor desempenho da linha HOME (mobiliário para organização da casa), focada para atender as necessidades de casa com produtos práticos, de boa qualidade a preços competitivos.

CAPÍTULO III

3.0 O PLANO DE REESTRUTURAÇÃO

3.1 Reestruturação Fabril

Após o pedido de recuperação judicial, a DICARLO desenvolveu um plano de reestruturação econômico, financeiro e operacional, visando à lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e a manutenção de sua atividade no médio e longo prazo, o que depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de sua capacidade de geração de caixa. As medidas necessárias estão incorporadas em um planejamento para o período de 15 (quinze) anos, fundamentados em decisões estratégicas em diversos setores da empresa.

No setor produtivo a reestruturação será executada principalmente pela gerência da fábrica, que está implementando vários controles produtivos, incluindo as novas cotações de preços para compra de matéria-prima básica e de serviços de terceiros. O desenvolvimento de novos fornecedores será fundamental para a retomada. A definição da estratégia de produção industrial considerou a seguinte política fabril, que se desdobrou em diversas ações destacadas:

- Potencializar a geração de resultados através do imediato ajuste na capacidade fabril para a atual demanda de pedidos, reavaliar os custos de todos os produtos e revisar todos os processos e custos relacionados;
- Adequação da força de trabalho para capacidade instalada, podendo lançar mão inclusive de acordo para redução de jornada de trabalho, banco de horas e plano de demissão voluntária;
- Planejamento acurado da produção objetivando a eliminação de desperdícios de tempos, horas extras, materiais e embalagens;
- Reavaliação de todos os itens produzidos atualmente, dos custos e margens para, segundo resultado da avaliação, permanecer em produção; ter seu preço reajustado, ou então, ser descontinuado;

- Negociação intensiva junto aos fornecedores de matéria-prima e insumos objetivando níveis ótimos de preços e alta competitividade no mercado;
- Implantação do controle de montagem de produtos e expedição, evitando perdas de receitas importantes, provocadas principalmente pela ineficiência de alguns processos;
- Reavaliação da sistemática de custeio e dos valores vigentes dos processos, visando adequada distribuição entre os departamentos, itens e processos.

As ações postuladas neste momento já atingiram resultados importantes, como a redução de uma jornada de trabalho, o que levou a redução considerável do custo de mão de obra, retrabalhos e desperdícios, motivando para a continuidade dos esforços não apenas a estrutura fabril, mas também os outros departamentos da empresa.

3.2 Reestruturação Mercadológica

O setor comercial sem dúvida é o que sofrerá maiores mudanças, e a reestruturação dar-se-á integralmente a área de vendas diretas, recompilando à política de vendas às margens/rentabilidade e recompondo o mapa de formação dos preços dos produtos. A implantação da pesquisa de satisfação do cliente para uso na identificação e correção de eventuais problemas nos produtos e serviços será uma das ferramentas utilizadas para pautar as ações de melhorias nos setores.

A busca por novos clientes e a reconquistas de eventuais clientes perdidos, será fortalecida principalmente pelo setor de call-center. No que diz respeito a linha Home, o objetivo principal é focar para a linha de produtos com maior capilaridade e produção massiva. Já na linha Store, responsável outrora por mais de 80% do faturamento da empresa, será reavaliada e reorganizada de acordo com a necessidade dos clientes, mantendo atendimento somente por pedidos, sem a manutenção de estoque de segurança para os clientes, evitando novo desequilíbrio de capital de giro. Tudo isso está perfeitamente alinhado ao planejamento de investimentos na ampliação da atividade conforme premissas do plano de desenvolvimento econômico/financeiro da empresa.

Toda essa reestruturação comercial da DICARLO não deixa de contemplar a avaliação do público alvo e o posicionamento da marca perante cada produto oferecido em cada região e a fixação de metas, associada ao plano orçamentário e ponto de equilíbrio já estão em fase de implantação, algumas com resultados já obtidos.

3.3 Reestruturação Administrativa e Financeira

No setor administrativo da empresa já foram realizados diversos ajustes, visando principalmente a otimização da estrutura de pessoal e redução de despesas na área operacional e administrativa, o que terá reflexo direto no fluxo de caixa, buscando o equilíbrio financeiro exigido para completa superação da atual situação.

O fortalecimento da política de recursos humanos é outro ponto importante, que contemplará plano de carreira baseado em resultado, melhorias no processo de seleção, treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos, reduzindo o turnover e por consequência dos custos de pessoal.

A formação de novas diretrizes de administração dará o suporte à área comercial através de análise de novidades e oportunidades do mercado. Essas novas diretrizes serão complementadas inclusive com a possibilidade de reorganização do organograma da empresa para que todas as premissas possam ser cumpridas.

No setor financeiro já foi implantado o Plano Orçamentário com revisões periódicas mensais, suportado por relatórios gerenciais para análise de resultados econômico e financeiro. O FCP (Fluxo de Caixa Projetado), já implementado, está alinhado com a consolidação das informações das contas a receber, contas a pagar e tesouraria. Todos esses ajustes contribuirão para a formação de uma base sustentável de informações, fundamental a todas as decisões estratégicas.

Ainda, com o objetivo de melhorar o resultado líquido, a empresa busca entre os vários agentes financeiros as melhores taxas para as operações, garantindo assim o capital de giro na medida necessária e com menor custo possível.

Fundamentada no artigo 50 da Lei 11.101/2005 a Empresa busca, dentre outros, os meios:

- **“CONCESSÃO DE PRAZOS E CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA PAGAMENTO DAS OBRIGAÇÕES VENCIDAS OU VINCENDAS”¹;**
- **“EQUALIZAÇÃO DE ENCARGOS FINANCEIROS RELATIVOS A DÉBITOS DE QUALQUER NATUREZA, TENDO COMO TERMO INICIAL A DATA DA DISTRIBUIÇÃO DO PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL”².**

Além disso, durante o processo de reestruturação e da Recuperação Judicial a Empresa poderá lançar mão de quaisquer meios de recuperação propostos pelo legislador no art. 50 da LRE³, dentre outros elencamos alguns:

- **II – cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente;**
- **VI – aumento de capital social;**
- **VII – trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados;**
- **IX – dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro;**
- **XI – venda parcial dos bens;**
- **XV – emissão de valores mobiliários;**
- **XVI – constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor.**

¹Art. 50, inciso I – Lei 11.101/2005

²Art. 50, inciso XII – Lei 11.101/2005

³ Lei de Recuperação de Empresas

CAPÍTULO IV

4 LAUDO DE VIABILIDADE ECONOMICO E FINANCEIRO

4.1 Projeções

4.1.1 Premissas

Após o minucioso levantamento de informações de projeção de vendas, custos e orçamentos de departamentos foi traçado o cenário mais provável de resultados, que demonstra claramente que a empresa tem viabilidade econômica para honrar seus compromissos conforme discrimina este Plano.

As seguintes premissas foram adotadas na projeção de resultado econômico-financeiro:

- Foi utilizado o Sistema Tributário Normal com apuração de Lucro Real, sendo consideradas assim, as respectivas alíquotas de cada imposto incidente para as projeções de resultados. Este Sistema Tributário é o adotado pela empresa no momento da elaboração deste Plano de Recuperação;
- Os custos dos produtos foram projetados com base nos atuais custos líquidos de todos os impostos creditáveis. Este grupo de custos varia em crescimento proporcionalmente ao crescimento da receita;
- As despesas operacionais foram projetadas de acordo com as atuais despesas líquidas de todos os impostos creditáveis. Estas Despesas projetadas terão um pequeno aumento no decorrer dos períodos, pois mesmo sendo fixas por característica, na realidade, o aumento no volume de vendas demandará aumentos para comportar o novo nível de atividade, porém, tais custos já consideram as reduções ocorridas a partir das medidas adotadas e previstas no Plano de Recuperação, o que irá favorecer para que a empresa obtenha o EBITDA satisfatório para a atividade;

- Outra premissa é que os valores de depreciação, inclusos na projeção, serão parcialmente reinvestidos como forma de manutenção da atual capacidade instalada, com as diferenças sendo utilizadas para recomposição do caixa da empresa a cada ano;
- A sobra de caixa projetada em cada ano da projeção será destinada para o pagamento do passivo não sujeito aos efeitos da presente Recuperação Judicial, para recomposição do capital de giro próprio e também para os investimentos necessários para o atendimento da demanda projetada;
- Todo efeito inflacionário será repassado aos preços dos produtos, mantendo a rentabilidade projetada, bem como, a geração de caixa e a capacidade de pagamento;
- O ano 1 (um) da projeção considera os 12 (doze) meses subsequentes a data da publicação no DJE do TJ do Estado de Santa Catarina da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial;
- Todas as projeções foram muito realistas, espelhando até certo ponto, um cenário conservador.

O crescimento do faturamento líquido ao longo dos 15 (quinze) anos espelha a realização dos projetos em andamento, as novas oportunidades disponíveis e a retomada dos negócios prejudicados pela crise financeira e pela superação da mesma. Utilizou-se a taxa de crescimento médio anual que inicia em 8% (oito por cento), aquém do crescimento que o mercado espera para as próximas décadas, e a própria estimativa de crescimento que inicia no segundo semestre de 2016. Nos períodos iniciais das projeções a taxa de crescimento reflete principalmente as ações de reduções citadas anteriormente já implementadas, deixando claro que, com uma estrutura mais adequada a realidade será possível atingir os resultados projetados.

4.1.2 DRE Projetada

DRE Projetada

Demonstração de Resultado	Ano 01	Ano 02	Ano 03	Ano 04	Ano 05	Ano 06	Ano 07	Ano 08	Ano 09	Ano 10	Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15
Receita Bruta	17.753	19.173	20.707	22.364	24.153	25.602	27.138	28.767	30.493	32.322	33.615	34.960	36.358	37.812	39.325
Deduções	(4.167)	(4.500)	(4.860)	(5.249)	(5.669)	(6.009)	(6.369)	(6.752)	(7.157)	(7.586)	(7.889)	(8.205)	(8.533)	(8.875)	(9.230)
Receita Líquida	13.586	14.673	15.847	17.115	18.484	19.593	20.769	22.015	23.336	24.736	25.726	26.755	27.825	28.938	30.095
CPV	(8.197)	(8.706)	(9.402)	(10.189)	(11.004)	(11.664)	(12.364)	(13.106)	(13.892)	(14.725)	(15.314)	(15.927)	(16.564)	(17.227)	(17.916)
Resultado Bruto	5.390	5.968	6.445	6.926	7.481	7.929	8.405	8.909	9.444	10.011	10.411	10.828	11.261	11.711	12.180
Despesas Operacionais	(4.609)	(4.861)	(4.913)	(5.306)	(5.730)	(6.015)	(6.376)	(6.759)	(7.164)	(7.594)	(7.898)	(8.214)	(8.542)	(8.884)	(9.239)
Despesas Adm/Comerciais	(1.766)	(1.908)	(2.060)	(2.225)	(2.403)	(2.488)	(2.638)	(2.796)	(2.964)	(3.141)	(3.267)	(3.398)	(3.534)	(3.675)	(3.822)
Despesas Gerais Adm/Cml	(2.842)	(2.954)	(2.853)	(3.081)	(3.327)	(3.527)	(3.738)	(3.963)	(4.200)	(4.453)	(4.631)	(4.816)	(5.008)	(5.209)	(5.417)
EBITDA	781	1.106	1.532	1.621	1.750	1.914	2.029	2.151	2.280	2.417	2.513	2.614	2.718	2.827	2.940
Despesas Financeiras	(692)	(709)	(766)	(783)	(845)	(896)	(950)	(1.007)	(1.067)	(1.131)	(1.177)	(1.224)	(1.273)	(1.323)	(1.376)
Resultado Antes do IR/CSLL	89	397	766	838	905	1.018	1.079	1.144	1.213	1.285	1.337	1.390	1.446	1.504	1.564
IRPJ e CSLL	(24)	(109)	(211)	(230)	(249)	(280)	(297)	(315)	(333)	(353)	(368)	(382)	(398)	(414)	(430)
ROL	64	288	556	608	656	738	782	829	879	932	969	1.008	1.048	1.090	1.134
(-) Pagamentos Classe I	(49)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Pagamentos Classe III	(189)	(186)	(184)	(220)	(217)	(214)	(361)	(355)	(349)	(419)	(411)	(404)	(396)	(313)	(269)
Investimentos	-	-	-	-	-	(150)	-	-	(250)	-	-	(500)	-	-	(350)
Saldo Inicial Disp. Pgto Passivos Não Sujeitos RJ	(173)	101	371	388	440	375	421	474	280	513	558	104	652	777	514
(-) Liq. Passivos Não Sujeitos	-	-	(250)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)
(=) Saldo Final Recomposição Capital de Giro	(173)	(72)	50	38	77	52	73	147	27	140	298	2	254	632	746

Valores expressos em R\$ Mil



4.1.3 Análise da Viabilidade Econômica

Com base nos resultados projetados é possível destacar que a DICARLO possui plenas condições de liquidação da dívida líquida apresentada no Plano de Recuperação Judicial proposto, com o desígnio de manter e ampliar a atividade operacional durante e após o período de recuperação.

Este Plano de Recuperação Judicial estabelece os meios pelos quais a DICARLO reverterá à atual situação em que se encontra, observando os seguintes pontos:

- O aumento da atividade operacional da Empresa é muito favorável em razão de ser possível reduzir as despesas administrativas ao longo dos anos, desta forma o lucro líquido projetado parte de 0,38% da receita bruta projetada, atingindo 2,88% ao final de 15 (quinze) anos, o que perfaz uma média de 2,59% ao ano;
- Considerando o desembolso com o pagamento dos credores, a recomposição de capital de giro próprio e os investimentos necessários para a atividade da Empresa, conforme projeção de resultados, o saldo de caixa final médio é de 0,40% perante a projeção de receita bruta no período projetado, mostrando que praticamente a totalidade do lucro será destinada ao pagamento dos credores;
- O resultado do período de 15 anos é suficiente para a liquidação do passivo líquido, bem como, para a manutenção das atividades operacionais e seus novos compromissos a serem assumidos, os créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial e os investimentos necessários;

- As ações de melhoria apresentadas nesse plano, das quais, boa parte já estão sendo implementadas, e o comprometimento dos proprietários e da equipe de colaboradores com os objetivos traçados são fatores altamente positivos e que tendem a garantir o sucesso do plano apresentado;
- As projeções mercadológicas realizadas por órgãos vinculados ao segmento/atividade da Empresa para os próximos anos indicam favorável e constante elevação na demanda, principalmente no que diz respeito as novas linhas de produtos específicos para outros segmentos do varejo.

Com o pressuposto já explicito acima, tanto do ponto de vista econômico, como do ponto de vista financeiro, percebemos a viabilidade do negócio. Diante do cenário apresentado, a empresa poderá, em qualquer tempo, descontinuar algum dos seus produtos por conta da análise econômico-financeira, pois entende que para completa superação da atual crise, deverá manter apenas as atividades e produtos que lhe permitem um melhor resultado.

Em contraponto ao explicitado acima, a Empresa poderá realizar a abertura de filiais, seja de característica industrial ou comercial, buscando sempre, agregar valor ao negócio como um todo e aumentar a capilaridade de mercado com a marca, assim como o lançamento de novas linhas e produtos, inclusive com novos setores de atuação, se a condição de mercado assim permitir.

CAPÍTULO V

5 PAGAMENTO AOS CREDORES

5.1 Premissas

A proposta para pagamento dos credores, a seguir apresentada, é compatível com o projeto de reestruturação de longo prazo, geração de caixa para pagamento das dívidas e investimentos mínimos para a sustentação do negócio, portanto assumidas como obrigação, tanto nos valores como nos prazos oferecidos.

O prazo para pagamento estimado é de 15 (quinze) anos, contados a partir da publicação da homologação da decisão da aprovação do Plano de Recuperação Judicial. As projeções foram realizadas levando em consideração este cenário de atualização, com margem de segurança.

Ressalta-se que, caso haja exclusão de algum credor, da relação de credores apresentada pela DICARLO no processo de Recuperação Judicial, e sendo este crédito exigível fora do processo de recuperação judicial, o valor reservado para pagamento deste será retirado do montante a ser pago aos credores sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, e ficará reservado para pagamento deste, mantendo-o fora do processo de Recuperação Judicial, uma vez que nas projeções já foram considerados os pagamentos dos créditos em questão, mantendo assim o objetivo de viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira da empresa.

Para tanto, a proposta é condizente com este cenário, validada pelas projeções econômico-financeiras e pela Demonstração da Viabilidade Econômica. Os credores arrolados para os pagamentos projetados estão divididos em dois grupos: a) *Credores Trabalhistas (Classe I)* e b) *Credores Quirografários (Classe III)*.

5.2 Resumo do Quadro Geral de Credores

Leva-se em consideração para este Plano a Lista de Credores apresentada pela empresa quando da instrução⁴ do pedido de Recuperação.

Quadro Geral de Credores		
Classe de Credores	Valor Total (R\$)	Número de Credores
Classe I - Trabalhista	48.985,25	0,53%
Classe III - Quirografário	9.157.349,01	99,47%
Total Geral	9.206.334,26	100,00%

Valores em Reais (R\$)

Nota: O Quadro Geral de Credores acima poderá sofrer alterações mediante apresentação da lista final de Credores do Administrador Judicial.

5.3 Proposta de Pagamento aos Credores

Para que a proposta de pagamento aos credores seja viável, se faz necessário que a mesma seja condizente com a capacidade de pagamento demonstrada pelas projeções econômico-financeiras, sob pena de inviabilizar o processo de recuperação da empresa.

Os créditos listados na relação de credores do devedor poderão ser modificados, e novos créditos poderão eventualmente ser incluídos no Quadro Geral de Credores, em razão do julgamento de incidentes de habilitação, divergências, ou impugnações de créditos ou acordos. Se novos créditos forem incluídos no Quadro Geral de Credores, os credores receberão seus pagamentos nas mesmas condições e formas estabelecidas neste Plano, de acordo com a classificação que lhes foi atribuída, sem direito aos rateios de pagamentos eventualmente já realizados.

⁴ Conforme art. 51, inciso III da Lei 11.101/2005

5.3.1 Classe I - Titulares de Créditos Derivados da Legislação do Trabalho ou Decorrentes de Acidente de Trabalho

Aos credores desta classe, consoante ao artigo 54 da Lei 11.101/2005, a DICARLO efetuará pagamento integral dos créditos até o 12º (décimo segundo) mês após Homologação do Plano de Recuperação Judicial publicado no DJE do TJ do Estado de Santa Catarina. Em caso de a natureza do crédito ser estritamente salarial e vencidos nos últimos 3 (três) meses anteriores ao pedido de Recuperação Judicial, será pago em até 30 (trinta) dias após Homologação do Plano de Recuperação Judicial, conforme estabelece o art. 54 da LRF.

5.3.2 Classe III – Titulares de Créditos Quirografários, com Privilégio Especial, com Privilégio Geral ou Subordinados

Tendo em vista a capacidade de pagamento da empresa, apresentada neste Plano de Recuperação, a proposta de pagamento aos Credores desta classe prevê um deságio de 60% (sessenta por cento) sobre o total dos créditos. O saldo remanescente, após a aplicação do referido deságio, será pago em 15 parcelas anuais, sucessivas e crescentes (principal acrescida de juros do período), com primeiro vencimento no 19º (décimo nono) mês após Homologação do Plano de Recuperação Judicial publicado no DJE do TJ do Estado de Santa Catarina. As parcelas de amortização serão crescentes, desta forma será amortizado do valor principal da dívida após deságio conforme segue:

- a) 9% no período compreendido entre a parcela 1 e 36
- b) 12% no período compreendido entre a parcela 37 e 72
- c) 24% no período compreendido entre a parcela 73 e 108
- d) 40% no período compreendido entre a parcela 109 e 156
- e) 15% no período compreendido entre a parcela 157 e 180

O valor fixado, destinado ao pagamento, será rateado proporcionalmente ao valor do crédito de cada credor, conforme tabela a seguir:

Simulação de Pagamento aos Credores Quirografários

	Principal	Juros	Pagamento	Saldo Devedor
Lista de Credores	-	-	-	9.157.349
Deságio	(5.494.409)	-	(5.494.409)	3.662.940
Carência	-	109.888	-	3.772.828
1º Ano	113.185	75.457	188.641	3.659.643
2º Ano	113.185	73.193	186.378	3.546.458
3º Ano	113.185	70.929	184.114	3.433.273
4º Ano	150.913	68.665	219.579	3.282.360
5º Ano	150.913	65.647	216.560	3.131.447
6º Ano	150.913	62.629	213.542	2.980.534
7º Ano	301.826	59.611	361.437	2.678.708
8º Ano	301.826	53.574	355.400	2.376.882
9º Ano	301.826	47.538	349.364	2.075.055
10º Ano	377.283	41.501	418.784	1.697.773
11º Ano	377.283	33.955	411.238	1.320.490
12º Ano	377.283	26.410	403.693	943.207
13º Ano	377.283	18.864	396.147	565.924
14º Ano	301.826	11.318	313.145	264.098
15º Ano	264.098	5.282	269.380	-

Valores em Reais

Os pagamentos, já demonstrados, estão evidenciados com valores nominais, acrescidos de juros remuneratórios de 2% (dois por cento) ao ano, sem atualização monetária. Esta atualização está apresentada a seguir neste mesmo capítulo, no item 5.4 deste documento, e será utilizada no momento do pagamento de cada parcela.

Na hipótese de haver inclusão de algum credor trabalhista ao longo do período de 15 (quinze) anos, o montante projetado reservado ao pagamento da dívida será destinado prioritariamente a estes novos credores, sendo pagos sempre 12 (doze) meses após inscrição da dívida no Processo de Recuperação Judicial.

A Empresa efetuará o pagamento referente ao 3º (terceiro) ano após o devido cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/2005.

5.4 Atualização Monetária dos Créditos

A atualização monetária dos valores contidos no Quadro Geral de Credores homologado consoante com o art. 18 da Lei 11.101/2005 do processo de Recuperação Judicial da DICARLO será realizada de acordo com a variação do índice da Taxa Referencial, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resoluções CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997, e definida pelo Governo Federal como indexadora dos contratos com prazo ou período de repactuação igual ou superior a três meses.

A atualização monetária ocorrerá em duas etapas, sendo a primeira no período compreendido entre o deferimento e o primeiro pagamento da amortização, gerando assim o novo saldo devedor, em virtude da correção acumulada sobre o valor desagiado desde a data do deferimento do processo de Recuperação Judicial. Na segunda etapa, a correção incidirá sobre cada parcela de amortização individualmente, levando em consideração o final da carência proposta e o efetivo pagamento da mesma.

5.5 Créditos Não Sujeitos a Recuperação Judicial

Na hipótese de créditos constantes na lista de credores serem julgados como extraconcursais, serão negociados individualmente com cada credor, ou na possibilidade de reestabelecimento do fluxo de pagamento original. Cabe salientar que os desembolsos de caixa para pagamentos de créditos não sujeitos devem levar em consideração a capacidade de pagamento da empresa, sob pena de inviabilização econômica e financeira.

5.6 Meios e Formas de Pagamento

Os pagamentos estabelecidos nos itens 6.3 deste capítulo serão realizados diretamente pela Recuperanda aos Credores, preferencialmente por depósito bancário ou por outro meio de pagamento previamente convencionado entre as partes.

Para tanto, cada Credor deverá informar, com antecedência mínima de 30 (trinta) dias à data do primeiro pagamento, atualização do endereço e dados bancários (número da instituição financeira, número da agência e número da conta bancária) via e-mail especificamente para pagamento_rj@dicarlo.com.br.

CAPÍTULO VI

6 DISPOSIÇÕES GERAIS E FINAIS

6.1 Plano Alternativo de Pagamento

6.1.1 Credores Colaborativos

A DICARLO, no intuito de proporcionar aos credores colaborativos a possibilidade de pagamento com deságio menor ou zero sobre a dívida, juntamente com uma aceleração na liquidação do passivo, propõe uma forma opcional de pagamento adicional, cujo início ocorrerá a partir da data da homologação do Plano de Recuperação Judicial publicada no DJE do TJ do estado de Santa Catarina, tendo em vista o caráter operacional, fundamental para a retomada do ciclo financeiro da DICARLO.

Sendo assim, além da proposta comum apresentada a todos os credores, a DICARLO apresenta a possibilidade de participação nesta proposta adicional, dividida nos tipos de credores existentes no rol de Credores da Recuperação Judicial, quais sejam: credores financeiros e fornecedores.

A adesão dos credores a esta proposta não os excluirá do recebimento pela proposta comum de pagamento. O benefício desta proposta de redução e/ou exclusão do deságio e aceleração de pagamento do valor não desagiado vigorará por tempo indeterminado, limitando o recebimento de cada credor a 100% (cem por cento) da dívida inscrita na Recuperação Judicial.

O credor que aderir a proposta de recebimento diferenciado poderá renunciar a qualquer momento a continuidade de fornecimento, passando a receber seu crédito conforme proposta comum apresentada. Os valores apurados durante o período da proposta adicional serão liquidados normalmente até a data da efetiva desistência.

- a) Se o valor apurado pela proposta adicional for inferior ao deságio aplicado, o fornecedor terá o direito de receber o montante equivalente a parte não desagiada nas mesmas condições da proposta comum apresentada.

b) Se o valor apurado pela proposta adicional for superior ao deságio aplicado, o fornecedor primeiramente irá amortizar o valor desagiado e posteriormente o saldo não desagiado, havendo saldo remanescente o mesmo será submetido as condições aplicadas na proposta comum apresentada.

A seguir, as regras desta proposta:

6.1.1.1 Credores Fornecedores

Os credores fornecedores que se habilitarem a participar desta forma de aceleração de amortização, destinarão novos recursos através da venda ou de prestação de serviços com prazo de pagamento, caracterizando assim a concessão de crédito a Recuperanda;

Os montantes das tranches fornecidas através de venda não terão seu valor mínimo limitado, embora fique a cargo da Recuperanda aceitar a oferta dos fornecedores, tendo em vista o seu planejamento comercial e necessidade de compra e/ou contratação de serviços;

Para a diminuição do deságio do passivo da recuperação judicial e pagamento antecipado do valor não desagiado, serão destinados os percentuais demonstrados abaixo sobre o total das faturas dos novos fornecimentos, considerando-se 100% deste valor como diminuição do deságio e, após a reversão deste, como pagamento antecipado do valor não desagiado. O pagamento deste valor será efetivado até o último dia do mês subsequente a entrega efetiva dos novos recursos viabilizados pelos Credores a partir da data da publicação da homologação do Plano de Recuperação Judicial, conforme preambulo deste Capítulo:

Acima de 35 dias até 60 dias de prazo na venda: 2,5% (dois e meio por cento) sobre o valor da fatura;

Acima de 61 dias até 90 dias de prazo na venda: 4,0 (quatro por cento) sobre o valor da fatura;

Acima de 91 dias até 120 dias de prazo na venda: 5,5 (cinco e meio por cento) sobre o valor da fatura;

Acima de 120 dias de prazo na venda: 7,0 (sete por cento) sobre o valor da fatura.

O credor interessado deverá manifestar expressamente a sua intenção no prazo de 20 (vinte) dias a contar da publicação da decisão de homologação da aprovação do Plano de Recuperação, por meio do preenchimento do respectivo TERMO DE ADESÃO e protocolo nos presentes autos, conforme modelo anexo.

Os montantes a serem fornecidos através de venda a prazo não terão seu valor mínimo limitado, embora deverá ser considerada a demanda média e habitual da recuperanda junto a oferta dos fornecedores, tendo em vista seu planejamento comercial e necessidade de compra e/ou contratação de serviços. O objetivo é possibilitar com que todos os credores aderentes, gradativamente, possam participar e obter o benefício da colaboração realizada de acordo com a operação da empresa recuperanda.

A ordem da realização das operações colaborativas, levará em conta também, a ordem de protocolos das adesões (seguindo das primeiras que forem protocoladas às últimas no prazo estabelecido) e assim, sucessivamente.

6.1.1.2 Credores Financeiros

Os credores financeiros que se habilitarem a participar desta forma de aceleração de amortização destinarão novos recursos através de empréstimos para a Recuperanda.

Os montantes das tranches a serem fornecidas através de empréstimos não terão valor mínimo, prazo de carência e amortização definidas, embora fique a cargo da administração da recuperanda aceitarem a oferta dos Credores Financeiros, de acordo com suas necessidades de crédito.

Os contratos de empréstimos desses recursos terão sua remuneração pactuada livremente entre as partes a cada empréstimo.

Para a diminuição do deságio do passivo da recuperação judicial e aceleração do pagamento do valor não desagiado, serão destinados 4% (quatro por cento) do valor do novo crédito, sendo pago em 60 dias após a liberação do mesmo.

O credor interessado deverá manifestar expressamente a sua intenção no prazo de 20 (vinte) dias a contar da publicação da decisão de homologação da aprovação do Plano de Recuperação, por meio do preenchimento do respectivo TERMO DE ADESÃO e protocolo nos presentes autos, conforme modelo anexo.

Os montantes a serem fornecidos através de venda a prazo não terão seu valor mínimo limitado, embora deverá ser considerada a demanda média e habitual da recuperanda junto a oferta dos colaboradores financeiros, tendo em vista seu planejamento comercial e necessidade de crédito/capital de giro/empréstimo. O objetivo é possibilitar com que todos os credores aderentes, gradativamente, possam participar e obter o benefício da colaboração realizada de acordo com a operação da empresa recuperanda.

A ordem da realização das operações colaborativas, levará em conta também, a ordem de protocolos das adesões (seguindo das primeiras que forem protocoladas às últimas no prazo estabelecido) e assim, sucessivamente.

6.2 Outras Formas de Amortizações Possíveis

Ocorrendo algum dos meios de recuperação previstos no Art. 50 da Lei 11.101/2005 que resultem em um evento de liquidez não previsto nas projeções apresentadas, a administração da DICARLO poderá destinar estes recursos em sua totalidade ou em parte aos Credores como forma de antecipar a amortização dos saldos dos créditos sujeitos a presente Recuperação Judicial. Caso isto ocorra será convocada uma assembleia específica de credores com a publicação ocorrendo no DJE do TJ do Estado de Santa Catarina, onde neste ato será informado pormenorizado o objetivo da Empresa.

6.3 Dos Bens Abrangidos Pelo Presente Plano De Recuperação

A Recuperanda, em atenção aos princípios da boa-fé e lealdade e no cumprimento de seu dever de transparência frente aos seus credores, informa que todos os seus bens que foram abrangidos pelo presente Plano de Recuperação e constam elencados como anexo ao presente plano, documento denominado Laudo de Avaliação de Bens e Ativos, como por exemplo, veículos, mobiliário, máquinas e equipamentos, equipamentos de informação e de projeção, softwares, eletrodomésticos, terrenos e imóveis são diretamente empregados no exercício da sua atividade empresarial, sendo, portanto, indispensáveis e diretamente ligados à geração de caixa que possibilitará o cumprimento do presente Plano de Recuperação, com o pagamento dos créditos sujeitos e não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial.

Portanto, todos os bens móveis, bens imóveis, bens essenciais à atividade operacional e bens de capital, recebíveis, créditos, aplicações em contas bancárias, valores em conta corrente, inclusive todo e qualquer outro bem arrolado, inerente ao processo operacional, administrativo, financeiro e comercial da empresa Recuperanda.

6.4 Manutenção e Preservação de todas as Garantias Reais e Fiduciárias que foram Anteriormente Constituídas com os Credores

Importante registrar que todas as garantias que foram anteriormente constituídas com seus credores (sejam fornecedores, bancos, e etc.), caso de penhor, alienação fiduciária, hipoteca e etc. (portanto, caso de qualquer garantia real ou fiduciária) em pleno respeito e conformidade com que a própria **Lei n. 11.101/2005** que já define expressamente, preserva e garante este direito do credor que detém esta modalidade de garantia, em seu **artigo 50, § 1º** : "*Na alienação de bem objeto de garantia real, a supressão da garantia ou sua substituição somente serão admitidas mediante aprovação expressa do credor titular da respectiva garantia*" e também o **artigo 61, § 2º** : "*Decretada a falência, os credores terão reconstituídos seus direitos e garantias nas condições originalmente contratadas, deduzidos os valores eventualmente pagos e ressalvados os atos validamente praticados no âmbito da recuperação judicial.*" **permanecem inalteradas, em completa vigência e mantidos todos os seus efeitos durante todo o período de pagamento.**

6.5 Suspensão das Ações e Execuções dos Créditos Originários

Trata da necessidade de suspensão das ações e execuções daqueles créditos originários (cobrança dos créditos ainda nas condições e características originais, antes da ocorrência da novação das dívidas), em face da Recuperanda, após a novação estabelecida pela homologação judicial da aprovação do Plano de Recuperação (art. 59 da LRF), os quais estão relacionados no Quadro Geral de Credores (ou daqueles casos em que ocorrer a preclusão do direito pelo credor ou caso contrário, na medida do trânsito em julgado de cada Impugnação Judicial no decorrer do processo de recuperação judicial), após a homologação judicial da aprovação do Plano de Recuperação (ensejadora da novação de toda a dívida já relacionada e também de toda e qualquer dívida que se enquadre no art. 49, caput do diploma legal em consonância com os parágrafos seguintes), ressalvadas aquelas ainda pendentes do cumprimento das disposições dos arts. 6º, §1º, §2º da LRF. A homologação judicial do Plano implica em constituição de título executivo judicial.

A aprovação do Plano em assembleia ou na hipótese do art. 58 da LRF, implicará em novação de todas as obrigações sujeitas estabelecida no art. 59 do diploma legal, nos termos e para os efeitos propostos no presente Plano e, em consequência, a suspensão das ações e execuções originárias (ressalvadas as exceções dos arts. 6º, §1º, §2º da LRF). Portanto, tal suspensão estabelecida não prejudicará em nenhum momento os credores sendo que em caso de inadimplemento, a dívida novada é título executivo judicial e em caso de eventual descumprimento do Plano de Recuperação (e portanto, da dívida novada após a homologação judicial da aprovação), é garantida a condição resolutiva durante o biênio legal (retorno ao status a quo), retomando normalmente as ações e execuções, antes suspensas, mantendo intactos e intocáveis os direitos dos credores.

6.6 Suspensão dos Efeitos Publicísticos dos Protestos Junto aos Respective Tabelionatos Competentes e das Restrições Junto aos Órgãos de Proteção ao Crédito Referente aos Créditos Originários

Trata da necessidade de suspensão dos efeitos publicísticos dos protestos junto aos respectivos Tabelionados competentes e das restrições junto aos órgãos de proteção ao créditos daqueles créditos originários (protestos e restrições na inadimplência ainda nas condições e características originais, antes da ocorrência da novação das dívidas)

– exemplificativamente, Serasa, SPC e afins - , relacionados no Quadro Geral de Credores (ou daqueles casos que ocorrer a preclusão do direito pelo credor ou caso contrário, na medida do transito julgado de cada impugnação judicial no decorrer do processo de recuperação judicial), após a homologação judicial da aprovação do Plano de Recuperação (ensejadora da novação de toda a dívida já relacionada e também de toda e qualquer dívida que se enquadre no Art. 49, caput do diploma legal em consonância com os parágrafos seguintes).

A suspensão dos efeitos publicísticos dos protestos e restrições em virtude da homologação judicial da aprovação do plano em assembleia ou na hipótese do Art. 58 da LRF, decore da novação de todas as obrigações sujeitas estabelecidas no art. 59 do mesmo diploma legal, nos termos e para os efeitos do presente plano e, em consequência, tal suspensão estabelecida não prejudicará em nenhum momento os credores, tendo em vista que a dívida novada é título executivo judicial e, em caso de falência após a homologação judicial da aprovação por eventual descumprimento do Plano de Recuperação (e portanto da dívida novada), é garantida a condição resolutiva durante o biênio legal (retorno ao *status aquo*), retomando regularmente os efeitos publicísticos e de divulgação, antes suspensos, mantendo intactos e intocáveis os direitos dos credores.

6.7 Extensão dos efeitos da novação às obrigações solidárias, avais, fianças e de coobrigados de regresso, assumidas antes da data do pedido recuperacional, sujeitas à recuperação judicial, com exceção daquelas excepcionadas ou previstas neste PRJ.

Considerando o recentíssimo acórdão prolatado pelo E. Superior Tribunal de Justiça⁵, fica consignado que todos os credores sujeitos aos efeitos da recuperação judicial estão vinculados à deliberação majoritária do conclave, esta cláusula estabelece que as obrigações solidárias, avais, fianças e coobrigados de regresso por seus sócios e/ou respectivas pessoas elencadas, antes da data do pedido, sujeitas à recuperação judicial, com exceção daquelas expressamente excepcionadas ou previstas neste PRJ, ficam integralmente suspensas, dada

⁵ "RECURSO ESPECIAL. CONTROLE JUDICIAL DE LEGALIDADE DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL APROVADO PELA ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES. POSSIBILIDADE, EM TESE. PREVISÃO DE SUPRESSÃO DAS GARANTIAS FIDEJUSSÓRIAS E REAIS NO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL DEVIDAMENTE APROVADO PELA ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES. VINCULAÇÃO, POR CONSEQUENTE, DA DEVEDORA E DE TODOS OS CREDORES, INDISTINTAMENTE. RECURSO ESPECIAL PROVIDO. 1. Afigura-se absolutamente possível que o Poder Judiciário, sem imiscuir-se na análise da viabilidade econômica da empresa em crise, promova controle de legalidade do plano de recuperação judicial que, em si, em nada contemporiza a soberania da assembleia geral de credores. A atribuição de cada qual não se confunde. À assembleia geral de credores compete analisar, a um só tempo, a viabilidade econômica da empresa, assim como da consecução da proposta apresentada. Ao Poder Judiciário, por sua vez, incumbe velar pela validade das manifestações expendidas, e, naturalmente, preservar os efeitos legais das normas que se revelarem cogentes. 2. **A extinção das obrigações, decorrente da homologação do plano de recuperação judicial encontra-se condicionada ao efetivo cumprimento de seus termos. Não implementada a aludida condição resolutive, por expressa disposição legal, "os credores terão reconstituídos seus direitos e garantias nas condições originariamente contratadas" (art. 61, § 2º, da Lei n. 11.101/2005).** 2.1. Em regra, a despeito da novação operada pela recuperação judicial, preservam-se as garantias, no que alude à possibilidade de seu titular exercer seus direitos contra terceiros garantidores e impor a manutenção das ações e execuções promovidas contra fiadores, avalistas ou coobrigados em geral, a exceção do sócio com responsabilidade ilimitada e solidária (§ 1º, do art. 49 da Lei n. 11.101/2005). E, especificamente sobre as garantias reais, estas somente poderão ser supridas ou substituídas, por ocasião de sua alienação, mediante expressa anuência do credor titular de tal garantia, nos termos do § 1º do art. 50 da referida lei. 2.2. Conservadas, em princípio, as condições originariamente contratadas, no que se insere as garantias ajustadas, a lei de regência prevê, expressamente, a possibilidade de o plano de recuperação judicial, sobre elas, dispor de modo diverso (§ 2º, do art. 49 da Lei n. 11.101/2009). 3. Inadequado, pois, restringir a supressão das garantias reais e fidejussórias, tal como previsto no plano de recuperação judicial aprovado pela assembleia geral, somente aos credores que tenham votado favoravelmente nesse sentido, conferindo tratamento diferenciado aos demais credores da mesma classe, em manifesta contrariedade à deliberação majoritária. 3.1. Por ocasião da deliberação do plano de recuperação apresentado, credores, representados por sua respectiva classe, e devedora procedem às tratativas negociais destinadas a adequar os interesses contrapostos, bem avaliando em que extensão de esforços e renúncias estariam dispostos a suportar, no intento de reduzir os prejuízos que se avizinham (sob a perspectiva dos credores), bem como de permitir a reestruturação da empresa em crise (sob o enfoque da devedora). E, de modo a permitir que os credores ostentem adequada representação, seja para instauração da assembleia geral, seja para a aprovação do plano de recuperação judicial, a lei de regência estabelece, nos arts. 37 e 45,

o respectivo quorum mínimo. 4. **Na hipótese dos autos, a supressão das garantias real e fidejussórias restou estampada expressamente no plano de recuperação judicial, que contou com a aprovação dos credores devidamente representados pelas respectivas classes (providência, portanto, que converge, numa ponderação de valores, com os interesses destes majoritariamente), o que importa, reflexamente, na observância do § 1º do art. 50 da Lei n. 11.101/2005, e, principalmente, na vinculação de todos os credores, indistintamente.** 5. Recurso especial provido." (STJ, REsp 1532943/MT, Rel. Ministro Marco Aurélio Bellizze, Terceira Turma, j. 13/9/2016, DJe 10/10/2016, grifamos)

a novação dos créditos da presente recuperação judicial decorrente da aprovação do PRJ e sujeita à sua homologação, enquanto perdurar o efetivo cumprimento do Plano de Recuperação, e depois das respectivas quitações integrais dos créditos (Plano sendo cumprido em sua integralidade), ao final, serão então liberadas e extintas, garantindo até este momento, o direito e prerrogativa do artigo 61, § 2º da Lei n. 11.101/2005: “Decretada a falência, os credores terão reconstituídos seus direitos e garantias nas condições originalmente contratadas, deduzidos os valores eventualmente pagos e ressalvados os atos validamente praticados no âmbito da recuperação judicial.” .

Portanto, se vê que o próprio E. STJ já entendeu que, se o plano de recuperação judicial prever inicialmente a suspensão das garantias (e ao final, depois da quitação e liquidação do Plano de Recuperação, a consequente liberação e extinção), a própria aprovação pelos credores já seria **suficiente** para sua efetividade. Considerando, assim, que a cláusula ora citada está em consonância não só com a Lei 11.101/2005 como também com a jurisprudência mais recente sobre o tema.

6.8 Considerações Finais

O Plano de Recuperação Judicial proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005 - "Lei de Recuperação de Empresas"), garantindo os meios necessários para a recuperação econômico-financeira da DICARLO, já apresentados neste.

Salienta-se ainda que o Plano de Recuperação Judicial apresentado demonstra a viabilidade econômico-financeira através de projeções, desde que as condições propostas para o pagamento aos credores sejam aceitas. Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do art. 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a "reorganização administrativa", medida que foi iniciada e encontra-se em plena implementação.

Portanto, com as projeções para os próximos anos favoráveis ao mercado onde a empresa atua aliado ao grande *know-how* nas atividades desenvolvidas pela Empresa, combinado ao conjunto de medidas ora proposto neste Plano de Recuperação Judicial, fica demonstrado à efetiva possibilidade da continuidade dos negócios com a manutenção e ampliação na geração de novos empregos, além do pagamento dos débitos vencidos.

Sendo assim, após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, a venda/alienação de quaisquer veículos, equipamentos, imóveis e instalações da empresa fica desde já autorizada pelos Credores, para que sejam realizadas as renovações necessárias para o próprio negócio.

Os recursos que porventura forem obtidos com as referidas vendas e que não forem utilizados para esta renovação, serão destinados à recomposição do capital de giro, com objetivo principal de reduzir o custo financeiro.

Por fim, a DICARLO poderá, a qualquer momento, apresentar ao Administrador Judicial a solicitação para a venda e/ou alienação de seus ativos, desde que comprovada, através de projeto específico, a aplicação dos recursos obtidos com a venda e/ou alienações dos referidos bens.

6.9 Esclarecimentos

Deve-se notar que o estudo da viabilidade econômico-financeira se fundamentou na análise dos resultados projetados para a DICARLO, e contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação, pois dependem parcialmente de fatores externos à gestão da empresa.

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela ALIVE Consultoria Empresarial na elaboração deste Plano de Recuperação Judicial se deram através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela Empresa. As projeções para o período compreendido de 15 (quinze) anos foram realizadas com base nas expectativas em relação ao comportamento de mercado, preços, estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo. Mudanças na conjuntura econômica nacional bem como no comportamento das proposições consideradas refletirão diretamente nos resultados apresentados neste trabalho.

6.10 Conclusão

A ALIVE Consultoria Empresarial Ltda, que elaborou este Plano de Recuperação Judicial, espera que o processo de reestruturação administrativa, operacional e financeira, possibilite que a DICARLO se mantenha gerando caixa e sendo rentável, e também acredita que os Credores terão maiores benefícios com a aprovação deste Plano de Recuperação, uma vez que a proposta aqui detalhada não agrega nenhum risco adicional.

7. Foro

Fica eleito o Juízo da Recuperação Judicial para dirimir todas e quaisquer controvérsias atinentes e decorrentes deste Plano, desde sua aprovação, alteração e cumprimento, e também em relação a tutela de todos os bens e ativos informados no Laudo de Ativos, necessários para o seu efetivo cumprimento, até o encerramento da Recuperação Judicial.

Indaial/SC, Novembro de 2017.

Anuente:



DICARLO Móveis e Acessórios para Casa e Lojas Ltda
(em Recuperação Judicial)

Responsável:



ALIVE CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA

TERMO DE ADESÃO COMO CREDOR COLABORATIVO FINANCEIRO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL CONSOLIDADO/NOVEMBRO 2017 (ABRANGENDO O MODIFICATIVO) DA DICARLO MÓVEIS E ACESSÓRIOS PARA CASA E LOJAS LTDA. JUNTADO NOS AUTOS DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL Nº 0301015-33.2016.8.24.0031, EM TRÂMITE NA 1º VARA CÍVEL DA COMARCA DE INDAIAL/SC

CREDORA LTDA., pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas junto ao Ministério da Fazenda sob nº _____, com sede na Rua _____, n.º _____, Bairro _____, na cidade de _____, Estado de _____, CEP: _____, convencionam as neste ato, por meio de seu representante legal, Sr.(a) _____, brasileiro(a), estado civil, profissão, CI/RG de nº _____ CPF _____, declara, para os devidos fins, para os efeitos do artigo 67 da Lei 11.101/2005, que **CONCORDOU** com a **APROVAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL CONSOLIDADO/NOVEMBRO 2017 (ABRANGENDO O MODIFICATIVO)** da empresa **DICARLO MÓVEIS E ACESSÓRIOS PARA CASA E LOJAS LTDA. – em recuperação judicial**, pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas junto ao Ministério da Fazenda sob nº 01.314.776/0001-49, com sede na Rua Dr. Blumenau, n.º 10190, Galpão 03, Bairro Encano, na cidade de Indaial, Estado de Santa Catarina, CEP: 89.130-000; , apresentado nos autos e aprovado por maioria na **Assembleia Geral de Credores**, realizada no dia 07 de Dezembro de 2017, às 14:00 horas, na Rua Tiradentes, 111, Centro, Indaial/SC (salão do Tribunal de Júri do Fórum Cível da Comarca de Indaial), e em especial, **QUE ADERE NESTE ATO, AO PLANO COMPLEMENTAR DE PAGAMENTO ESTABELECIDO NA CLÁUSULA DE CREDOR COLABORATIVO FINANCEIRO, ITEM 6., 6.1., 6.1.1 E 6.1.1.2.**, especificamente, para a diminuição do deságio do passivo da recuperação judicial e aceleração do pagamento do valor não desagiado (até o limite de 100% do valor listado na recuperação judicial), em que serão destinados 4% (quatro por cento) do valor do novo crédito, sendo referido percentual pago em 60 dias após a liberação do mesmo.

Declara ainda, que havendo garantias de bens móveis ou imóveis, constituídas antes do pedido de recuperação judicial, todas permanecerão inalteradas e mantidos todos os seus efeitos durante todo o período de pagamento na modalidade principal ou na alternativa, ressalvada eventual anuência ou concessão expressa por meio de instrumento próprio.

Demais disposições são regradas e estabelecidas pelos termos seguintes do **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL CONSOLIDADO/NOVEMBRO 2017 (ABRANGENDO O MODIFICATIVO)**.

Cidade/Estado, _____ de _____ de 2017.

CREDORA LTDA.

TERMO DE ADESÃO COMO CREDOR COLABORATIVO FORNECEDOR AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL CONSOLIDADO/NOVEMBRO 2017 (ABRANGENDO O MODIFICATIVO) DA DICARLO MÓVEIS E ACESSÓRIOS PARA CASA E LOJAS LTDA. JUNTADO NOS AUTOS DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL Nº 0301015-33.2016.8.24.0031, EM TRÂMITE NA 1ª VARA CÍVEL DA COMARCA DE INDAIAL/SC

CREDORA LTDA., pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas junto ao Ministério da Fazenda sob nº _____, com sede na Rua _____, n.º _____, Bairro _____, na cidade de _____, Estado de _____, CEP: _____, convencionam as neste ato, por meio de seu representante legal, Sr.(a) _____, brasileiro(a), estado civil, profissão, CI/RG de nº _____ CPF _____, declara, para os devidos fins, para os efeitos do artigo 67 da Lei 11.101/2005, que **CONCORDOU** com a **APROVAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL CONSOLIDADO/NOVEMBRO 2017 (ABRANGENDO O MODIFICATIVO)** da empresa **DICARLO MÓVEIS E ACESSÓRIOS PARA CASA E LOJAS LTDA. – em recuperação judicial**, pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas junto ao Ministério da Fazenda sob nº 01.314.776/0001-49, com sede na Rua Dr. Blumenau, n.º 10190, Galpão 03, Bairro Encano, na cidade de Indaial, Estado de Santa Catarina, CEP: 89.130-000;, apresentado nos autos e aprovado por maioria na **Assembleia Geral de Credores**, realizada no dia 07 de Dezembro de 2017, às 14:00 horas, na Rua Tiradentes, 111, Centro, Indaial/SC (salão do Tribunal de Júri do Fórum Cível da Comarca de Indaial), e em especial, **QUE ADERE NESTE ATO, AO PLANO COMPLEMENTAR DE PAGAMENTO ESTABELECIDO NA CLÁUSULA DE CREDOR COLABORATIVO FORNECEDOR, ITEM 6., 6.1., 6.1.1 E 6.1.1.1.**, especificamente, para a diminuição do deságio do passivo da recuperação judicial e pagamento antecipado do valor não desagiado (até o limite de 100% do valor listado na recuperação judicial), conforme os percentuais demonstrados abaixo, destinados integralmente para estes fins, aplicados sobre o total das faturas dos novos fornecimentos, como diminuição do deságio e, após a reversão deste, como pagamento antecipado do valor não desagiado, concordando ainda que tais condições serão efetivadas até o último dia do mês subsequente a entrega efetiva do fornecimento adquirido nas condições abaixo elencadas, ciente ainda de que sua exigibilidade se inicia a partir da data da publicação da homologação do Plano de Recuperação Judicial, considerando as seguintes premissas:

- *Acima de 35 dias até 60 dias de prazo na venda: 2,5% (dois e meio por cento) sobre o valor da fatura;*
- *Acima de 61 dias até 90 dias de prazo na venda: 4,0 (quatro por cento) sobre o valor da fatura;*
- *Acima de 91 dias até 120 dias de prazo na venda: 5,5 (cinco e meio por cento) sobre o valor da fatura;*
- *Acima de 120 dias de prazo na venda: 7,0 (sete por cento) sobre o valor da fatura.*

Declara ainda que não haverá incidência de juros moratórios ou remuneratórios durante este prazo de pagamento nesta modalidade alternativa; e ainda que, havendo garantias de bens móveis ou imóveis, constituídas antes do pedido de recuperação judicial, todas permanecerão inalteradas e mantidos todos os seus efeitos durante todo o período de pagamento na modalidade principal ou na alternativa, ressalvada eventual anuência ou concessão expressa por meio de instrumento próprio.

Demais disposições são regradas e estabelecidas pelos termos seguintes do **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL CONSOLIDADO/NOVEMBRO 2017 (ABRANGENDO O MODIFICATIVO)**.

Cidade/Estado, _____ de _____ de 2017.

CREDORA LTDA.