



EXCELENTÍSSIMO SENHOR DOUTOR JUIZ DE DIREITO DA 4A. VARA
CÍVEL DA COMARCA DE ITAJAÍ

autos n.

Ação de Recuperação judicial

LUX TINTAS LTDA,

já devidamente qualificada nos autos do processo à epígrafe, vem por seu procurador in fine, com devido acato, dizer o que segue:

1. Apresentar plano de pagamento aos credores:

Considerando o despacho inaugural que determinou o processamento da recuperação, a empresa reorganizou seu planejamento estratégico, considerando que consiste em uma empresa de pequeno porte, a projeção de suas vendas para o ano de 2017.



1.1 Da Carência De Um (1) Ano

Atualmente a empresa compra a vista e vende a prazo, tendo quase que necessariamente antecipar o pagamento das vendas feitas a prazo.

Cerca de 40% de sua venda é realizada por intermédio de cartão de crédito, possibilitando seus clientes em efetuar o pagamento em até 10 vezes.

Para repor seu estoque e cobrir seus demais custos mensais da empresa, existe a necessidade de solicitar a operadora de cartões de crédito, um adiamento dos valores das compras feito a prazo.

Assim, essa operação gera um custo médio mensal de R\$ 10.000,00 (dez) a R\$ 12.000 mil reais (doze), reduzindo a disponibilidade de caixa destinada ao pagamento dos credores relacionado na relação de credores.

DOS MEIOS DE RECUPERAÇÃO

Os meios de recuperação dispostos na Lei 11.101/05, art. 50 são exemplificativos. Porquanto sejam atingidos os fins desejados, ale dizer, a superação da crise econômico-financeira, admitem-se meios distintos daqueles previstos no rol presente no dispositivo mencionado.



Do mesmo modo, podem ser conjugados diversos meios, entre os presentes no rol, bem como outros projetados conforme as nuances do negócio.

Trazem-se, aqui, duas hipóteses distintas para a recuperação da empresa e a solução de seu passivo, adiante denominados “hipóteses”:

I – Hipótese – Dos credores quirografário

Nessa hipótese, apresentam-se quatro (4) grupos de credores, classificados mediante seguintes critérios adotados.

- 1º Grupo – Instituições Financeiras
- 2º Grupo – Detentores de até 40% do valor devido aos fornecedores e prestadores de serviço, classificado em ordem decrescente de valor.
- 3º Grupo – Detentores do percentual de 40% a 80% percentual do valor total devido a fornecedores de materiais e serviços, classificado em ordem decrescente de valor.
- 4º Grupo – Detentores do restante da dívida



Com a avaliação de recuperação lenta da economia; a sensível melhora em suas vendas, a empresa elaborou a proposta da seguinte forma:

- * 10% do faturamento bruto mensal destinado ao pagamento de seus credores de forma igualitária, com a divisão para os credores quirografários;

- * 2% do faturamento bruto mensal destinado ao pagamento das dívidas fiscais.

Estes percentuais foram considerados pela empresa considerando a viabilidade de recuperação e dentro de suas condições de manutenção de custeio e pagamento de impostos.

Os pagamentos deverão ser efetuados após a carência, até o 5º dia útil após o fechamento do balanço de cada mês.

1.2 Apresenta em anexo os balancetes e relatórios.

Assim, requer a Vossa Excelência o recebimento da presente petição e a intimação dos credores para conhecimento e manifestação, querendo.

é o que requer.

NESTES TERMOS

PEDE JUNTADA E DEFERIMENTO.



NB&A
*Nilson Bittencourt
& Advogados*
Est. 1997

Balneário Camboriú, em 19 de janeiro de 2017.

NILSON J BITTENCOURT JR

OAB/SC 12.926

Proposta de Plano de Pagamento aos credores e Projeção de Receita, com definição do percentual destinado ao Pagamento

Entramos com pedido de recuperação judicial a fim de reorganizar nossa empresa que está passando por uma crise econômico-financeira; tínhamos a intenção de preservar a relação de emprego, o que já não se faz possível, pois de todos os OITO funcionários, SEIS pediram a conta, sendo que três deles já entraram com ação trabalhista contra a empresa (vale ressaltar que em 46 anos, nossa empresa teve apenas UMA ação trabalhista movida contra ela).

Os funcionários encontravam-se insatisfeitos com constantes atrasos no pagamento de salário, visto que nosso fluxo de venda caiu em torno de 80% (OITENTA POR CENTOII), tornando para a empresa, praticamente impossível, honrar seus compromissos.

A crise econômica contribuiu, sem dúvida, imensamente, para esta queda, porém com o atraso do pagamento de parcelas de financiamentos feitos junto a instituições financeiras, nosso CNPJ acabou entrando para o SERASA, este fato fez com que nossos maiores fornecedores (para os quais, na sua grande maioria, não devemos NADA) não mais nos fornecessem produtos. Para tentarmos driblar a crise e mantermos as portas abertas, a única solução que encontramos foi comprar de concorrentes, pois já não temos produtos em estoque para pronta entrega, atualmente, realizamos a venda, recebemos o pagamento do cliente, adquirimos a mercadoria na loja de um concorrente pagando à vista e realizamos a entrega do produto.

Este fato faz com que tenhamos mais despesa com combustível, pois toda mercadoria tem que ser buscada e posteriormente entregue ao cliente, fazendo, também, com que tenhamos uma margem de lucro bruta reduzida, em torno de 25%, pois somente aplicando esta margem temos competitividade no mercado da cidade. Inversamente, poderíamos ter em torno de 60% de margem comprando direto de fábrica como sempre fizemos.

Em resumo, precisamos retirar nosso CNPJ do SERASA, pois somente se voltarmos a comprar diretamente de fábrica, nos será permitido uma margem de lucro bem maior do que a que estamos praticando no último ano. Margem



maior, lucro maior. Esta será nossa ÚNICA chance para aumentarmos o âmbito da negociação com nossos credores.

De acordo com os relatórios em anexo, nossa previsão de faturamento bruto para 2017 (contando com as compras direto de fábrica, a provável inflação e uma suave recuperação na crise econômica nacional) gira ao redor de R\$ 600.000,00 anual, ou seja, por volta de R\$ 50.000,00 mensais, crescendo progressivamente, cerca de 15% ao ano, até alcançar a meta de R\$1.000.000,00 anual, como no ano de 2013.

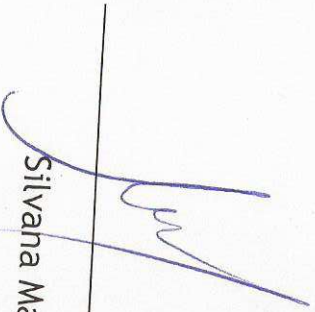
DISTRIBUIÇÃO DO FATURAMENTO PARA PAGAMENTO DOS CREDORES:

Nossa intenção é iniciar as compras direto de fábrica, imediatamente, e no prazo de SEIS MESES começar o pagamento dos credores, disponibilizando, para isso, cerca de 10% (dez por cento) do faturamento bruto, sendo o valor, dividido igualmente entre os mesmos, com o objetivo de até em 48 (quarenta e oito) meses sanar todos os nossos débitos.

Outros 2% (dois por cento) do faturamento bruto, pretendemos destinar ao pagamento das dívidas fiscais e previdenciárias.

O restante do lucro líquido, será utilizado para reposição de estoque, manutenção de maquinário, pagamento dos funcionários restantes, pagamento de dívidas trabalhistas, pagamento de despesas fixas como luz, água, telefone, impostos, combustível, limpeza, contador e demais despesas, a proprietária não requer mais do que 3% do lucro para sua sobrevivência.

Para tanto, assino e dou fé,


Silvana Mara Gonçalves

Sócia administradora

Itajaí/SC, 10 de novembro de 2016

