

PLANO DE
RECUPERAÇÃO
JUDICIAL

Consoante a LEI 11.101/2005

REIFASA COMERCIAL LTDA.

PROCESSO Nº 201201726330
7ª VARA CÍVEL - COMARCA DE GOIÂNIA GO

13/AGOSTO/2012

SUMÁRIO

1. Nota Inicial	04
2. Aspectos organizacionais	04
2.1. Definição da atividade empresarial	04
2.2. Quadro Societário e Qualificação do principal Gestor	04
2.3. Estrutura Organizacional	05
2.4. Histórico da Empresa	06
2.5. Mercado	07
2.5.1. Principais Produtos e Serviços	07
2.5.2. Clientes	09
2.5.3. Principais Fornecedores	09
2.5.4. Principais Concorrentes	09
2.5.5. Parâmetros de Comercialização	10
2.5.5.1. Política de Compras	10
2.5.5.2. Política de Vendas	10
2.5.5.3. Distribuição Geográfica das Vendas	10
2.5.5.4. Estratégias de Marketing	11
2.5.5.5. Oportunidades e Ameaças	11
2.6. Análise Econômica do Setor	11
2.6.1. Licitação Pública	11
2.6.1.1. Conceitos e Princípios	11
2.6.1.1.1. Modalidades de Licitações	13
2.6.1.1.2. Escolha da Modalidade das Licitações	14
2.6.1.1.3. Quem não pode Participar das Licitações	15
2.6.2. O Mercado de Licitações	15
2.6.2.1. Setores que mais Venderam para o Gov. Federal	16
2.6.2.2. Total de Licitações por Estado	16
2.6.2.3. Participação das MPE's no Processo Licitatório	17
2.6.2.4. Estatísticas Gerais das Compras Governamentais	19
2.6.2.5. Análise do Potencial de Demanda	21
2.6.2.6. Cálculo do Potencial de Consumo da Empresa	21

2.6.3. Principais Sites de Licitações	22
2.7. Vantagens competitivas	22
3. Plano de Recuperação Judicial	23
3.1. Motivos para o pedido	23
3.2. Quadro de Credores	24
3.3. Plano de Reestruturação	25
3.4. Proposta de Pagamento	25
a) Concessão de prazos e condições especiais	26
b) Equalização de encargos financeiros	28
c) Novação das dívidas	29
4. Análise e projeção econômica financeira	30
4.1. Premissas	30
4.2. Demonstrativos de Resultados do Exercício de 2011	31
4.3. Projeções de Receitas	32
4.4. Projeções de Custos Fixos e Variáveis	33
4.5. Fluxo de Caixa / Reposição de Endividamento	36
4.6. Fluxo Econômico Financeiro	38
5. Considerações finais	39
6. Conclusão	41

1. NOTA INICIAL

O presente Plano de Recuperação Judicial, elaborado em subsunção ao artigo 53 da Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005 – Lei de Recuperação de Empresas e Falências apresenta os meios de recuperação a serem empregados, as condições para pagamento dos credores e demonstra a viabilidade econômica e financeira da empresa REIFASA COMERCIAL LTDA., pessoa jurídica de direito privado regularmente inscrita no CNPJ/MF sob nº 01.169.999/0001-60, denominada doravante “RECUPERANDA”, com sede na Rua 1.015, nº 775, Setor Pedro Ludovico, em Goiânia Goiás.

A RECUPERANDA requereu a proteção legal da Recuperação Judicial em 14 de maio de 2012 e teve seu processamento deferido pelo Exmo. Dr. Juiz de Direito da 7ª Vara Cível da Comarca de Goiânia, Péricles Di Montezuma C. Moura (processo nº 201201726330), conforme decisão publicada no DJe-TJGO n. 1.081, em 14 de junho de 2012.

Foi contratada para elaboração do Plano de Recuperação a empresa **Argumento Assessoria e Projetos Ltda.**, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 11.347.265/0001-87, com sede na Rua C155, nº 333, Jardim América, Goiânia GO, denominada doravante “ARGUMENTO ASSESSORIA”.

2. ASPECTOS ORGANIZACIONAIS

2.1. DEFINIÇÃO DA ATIVIDADE EMPRESARIAL

Vendas a órgãos públicos, federais, estaduais e municipais, em todo o País, mediante licitação pública.

2.2. QUADRO SOCIETÁRIO E QUALIFICAÇÃO DO PRINCIPAL GESTOR

REIFASA COMERCIAL LTDA

CNPJ: 01.169.999/0001-60

SÓCIOS	% QUOTAS
Araguaci Faustino Silva	99,51
Vanda Alves da Silva	0,49

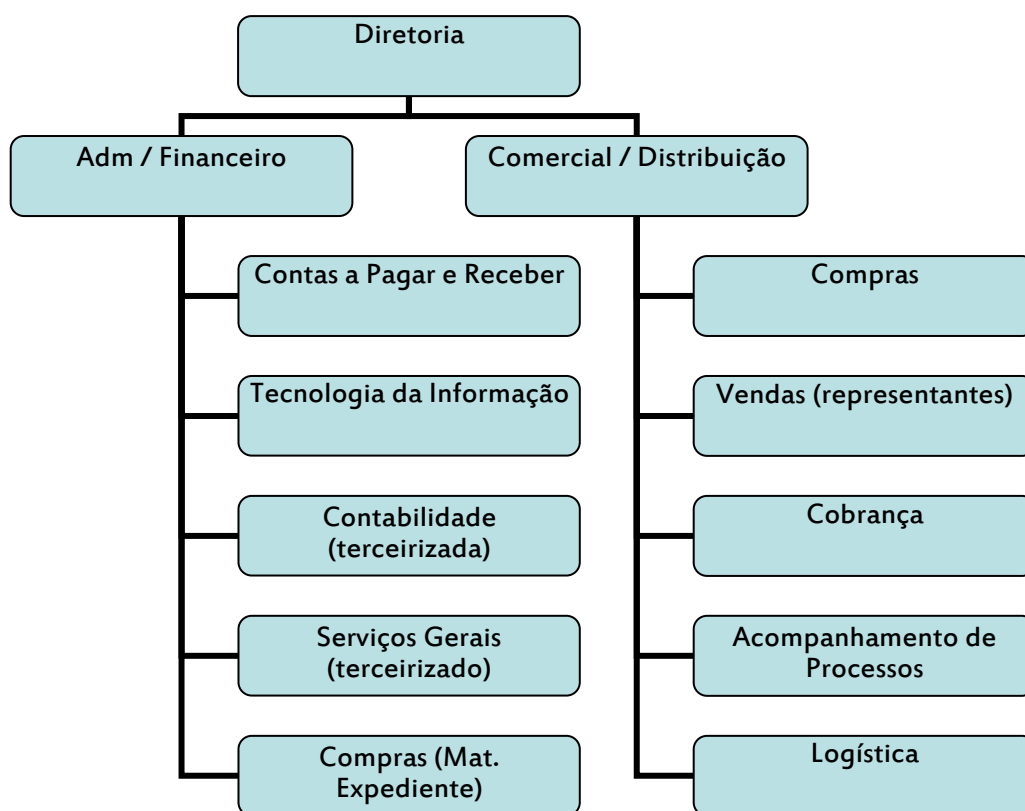
O sócio majoritário e único responsável pela gestão da empresa é o senhor ARAGUACI FAUSTINO DA SILVA, formado pela Universidade Católica de Goiás em administração de empresas

em 1994, com diversos cursos e palestras de atualização e reciclagem realizadas em Goiás, São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Bahia, nas áreas:

- Gestão financeira
- Marketing e Vendas
- Logística Industrial
- Como organizar e administrar empresas
- Administração Tributária e Legislação ICMS

Com relação a experiências profissionais anteriores, o mesmo ainda foi sócio e administrador da empresa fornecedora de embalagens plásticas ao governo, a PLASTICOM PLÁSTICOS INDÚSTRIA COMÉRCIO LTDA durante o período de 1987 a 1995.

2.3 – ESTRUTURA ORGANIZACIONAL



2.4. HISTÓRICO DA EMPRESA

O senhor Araguaci, com o *know-how* adquirido em anos de experiência em empresa fabricante de embalagens com foco no atendimento ao setor público, investiu em empreendimento próprio no ano de 1996, criando a empresa REIFASA.

Em trajetória ascendente de faturamento e crescimento patrimonial, alçou sua empresa no mercado como fornecedora confiável de produtos diversos aos governos municipais, estaduais e federal por meio de licitações públicas.

Operacionalmente, as vendas eram reduzidas por serem ou de entrega única ou de forma não continuada, fato compensado por se tratarem de valores elevados. Desta feita, especializou-se em fornecer equipamentos de alto custo ao governo, inclusive importados. Aliás, dentre os nichos que mais prosperaram encontra-se o de equipamentos médico-hospitalares, sempre de valores elevados e concentrados em um único fornecimento.

Encontrando-se numa situação financeira confortável, já focada em equipamentos e produtos para saúde, e, naturalmente, almejando manter o contínuo crescimento da empresa, buscou novas oportunidades de negócios.

Após análise das opções, optou em investir na área de medicamentos considerando que:

- 1) Manteriam a atuação no setor público, justamente pelo governo ser o grande comprador de medicamentos.
- 2) Os potenciais compradores seriam mais ou menos os mesmos que compravam nossos equipamentos e produtos para a saúde.
- 3) Aproveitaria a sua *expertise* de 13 anos em licitação pública e suas particularidades.

Em março de 2009, iniciaram as atividades de venda e fornecimento de medicamentos.

2.5. MERCADO

2.5.1 PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

A partir do pedido de recuperação judicial a RECUPERANDA voltará a focar em sua atuação primeira, qual seja a comercialização de produtos diversificados por meio de licitações públicas.

Sendo assim, não haverá uma linha de produtos definida, ou seja, os tipos de produtos comercializados serão das mais diversas naturezas, relativos à necessidade dos órgãos públicos. Segundo dados do sistema de gestão de informações da empresa, uma gama de produtos, em número superior a 8.000 itens, já foram comercializados ao longo de sua existência.

A fim de melhor explicar a viabilidade do plano, usa-se da "Curva ABC", análise feita tendo como base a época em que a empresa atuava com licitações de produtos diversos - antes de migrar para o negócio exclusivo de revenda de medicamentos - para identificarmos quais serão os principais produtos comercializados.

Temos então quatro linhas, com os seus quatro produtos respectivamente mais representativos:

1. Eletrodomésticos:
 - a. Ar condicionado de 7.500 btu's a 30.000 btu's;
 - b. Ar condicionado de 9.000 btu's a 60.000 btu's (split);
 - c. Frigo-bar, Geladeira, bebedouros e Freezer; e
 - d. Dvd, Televisores e eletrônicos diversos.

2. Equipamentos hospitalares:
 - a. Cama *fowler* recuperação;
 - b. Bisturis eletrônicos;
 - c. Mesa cirúrgica; e
 - d. Carro maca.

3. Móveis de escritório
 - a. Cadeira fixa;
 - b. Cadeira giratória;
 - c. Armário em aço; e
 - d. Mesas.

4. Diversos:
 - a. Copos e tampas impressos
 - b. Fio de aço

c. Empilhadeira

5. Equipamentos importados

- a. Separador magnético
- b. Máquina de lamina delgada
- c. Central de concreto.
- d. Macas acopláveis a veículos

Seguem, abaixo, outros produtos que também fazem parte do *mix* de itens já comercializados pela empresa e contemplados em seu objetivo social, que poderão voltar a ser comercializados:

A – MÓVEIS, MÁQUINAS, ACESSÓRIOS E EQUIPAMENTOS PARA: caldeiras elétricas e a vapor, estufas, frigoríficos, matadouros e açougues, pecuária e agricultura, rodoviários; equipamentos para automação; ar comprimido, exaustores; prensas; equipamentos e artigos de borracha, ventilação e pneumáticos; bombas hidráulicas, grupos geradores, transformadores, conjunto e motor diesel, motores elétricos e a explosão; equipamentos e acessórios para segmento petrolífero, químico, de combustão renovável e sucro-alcooleiro; veículos automotores leves, pesados, utilitários e especiais; embarcações, motocicletas e bicicletas; máquinas e equipamentos rodoviários, rolo compactador, trator de esteira, pá carregadeira, moto-niveladora, escavadeiras, retro-escavadeira, skid steer loaders, caminhão fora de estrada, trator florestal, cabeçotes logmax, usina de solos, usina de asfalto, vibro acabadora de asfalto, espargidor de asfalto, distribuidor de agregados, caldeira, queimador, filtro de mangas, semi-reboque (plataforma), sistema de aquecimento com estocagem, sistema de aquecimento de asfalto e combustível (tancagem), queimador, caçambas acopladas ou não e acessórios; guindastes, muncks e empilhadeiras; centros de usinagem; equipamentos de comunicações, automação, antenas, estações e torres; equipamentos e acessórios p/ prevenção contra incêndio e acidentes; equipamentos e acessórios para a vigilância e segurança pública e privada; cofres e balanças; equipamentos e acessórios para colete, limpeza, reciclagem e processamento de lixo; equipamentos para lavanderia, refrigeração, confecções; serralheria, marcenaria, agropecuária e seladora; equipamentos para armazenagens e tanques; mata-burro, porteiros e cancelas; bebedouros e comedouros de animais; equipamentos para indústria alimentícia; móveis, equipamentos e materiais para escritório em geral, fragmentadoras; máquinas, equipamentos e suprimentos para industriais gráficas; ferramentas em geral; equipamentos para parques de diversões; equipamentos e suprimentos para lazer, caça, pesca, esporte em geral; estruturas físicas para eventos, shows, grades, tendas e banheiros químicos; equipamentos e estrutura de pré-moldadas e pré-fabricadas; aparelhos e acessórios para academias; equipamentos e acessórios de informática, e respectivos software; produtos eletrodomésticos, eletrônicos e elétricos em geral, ar-condicionado e refrigeração central; máquinas, mobiliário, aparelho e equipamentos odonto-médico e laboratoriais; equipamentos e produtos para foto, imagem e som; equipamentos para confecções, leitoras em geral, controlador de entrada e saída por meio de senha, porta giratória com detector de metais, classificadores, contadores e separadores de materiais diversos, localizadores geográficos do tipo GPS e outros, rádio amador; equipamentos e acessórios para topografia, terraplanagem, pavimentação, saneamento, iluminação, construção civil, pintura e reformas em geral; cromatografos em geral; equipamentos e acessórios para análise de solo; aparelho e material didático e científico;

B – PRODUTOS: Distribuidores de medicamentos e correlatos, materiais plásticos, lacres, placas e identificadores patrimoniais, pastas, embalagens diversas, BIG_BAG; material de limpeza, copa e cozinha, produtos de cama, mesa e banho; de consumo; produtos para higiene bucal e derivados, descartáveis, expedientes e papelaria; artigos e acessórios para festas decoração, ornamentação, forração e revestimentos; artigos e recipientes sintéticos, vidro, papelão, gesso e metais em geral; materiais gráficos, impressos fiscais, promocionais, formulários contínuos ou avulsos; revistas, jornais e periódicos; bilhetes, passagens e ticket de acesso a lugares públicos e ou privados; documentos, formulários de segurança e cintas; produtos alimentícios "in natura" e industrializados não congelados, secos e molhados em geral, enlatadas de todo tipo, conservas, bebidas alcoólicas e energéticas; produtos e materiais esportivos, escolares, pedagógicos; couro natural e beneficiado e seus derivados; materiais para estofamentos; produtos agropecuários, animais vivos para cria, recria, engorda e abate ou reprodução; produtos e rações para cultivo de animais vivos; artigos para desenho, projetos, topografia e cartografia, artigos de borracha e acrílico, utilidades e utensílios domésticos; tecidos sintéticos e não sintéticos, aviamentos, camping, vestuário, redes, colchões diversos, uniformes e calçados comuns, EPI e coletes à prova-de-balas; tabladros para competição; produtos de serigrafia, faixas, painéis, placas e produtos para sinalização pública ou privada em geral; placas para energia solar, baterias, peças, equipamentos, acessórios e componentes automotivos para veículos leves ou pesados; óleos lubrificantes, graxas, ceras diversas; materiais para construção civil e outras, metalúrgico; tubos, conexões, manilhas e cimento; materiais elétricos inclusive fios e cabos de alta e baixa tensão; produtos para impermeabilizações, calefações, vedações, fixações, colas e abrasivos; madeiras, compensados, lonas e pisos; plásticos e lonas para silagem e armazenamento; produtos para marcenaria, alvenaria, vidraçaria e ferragens; tintas, solventes e produtos para pintura, artísticas em geral; material para consumo clínico, hospitalar e laboratorial; produtos químicos e farmacêuticos, medicamentos de uso humano e animal, preservativos, suprimentos e descartáveis de uso odonto-médico e ambulatorial; químicos para tratamento de corpo tecido humano, cosméticos, urnas funerárias; instrumentos musicais diversos sintetizadores, mesas controladoras de som; brindes promocionais ou não e brinquedos em geral, kit's filatéticos, malas de rafia, malote para correspondência, esteiras e correias para transportes, pallets diversos.

2.4.2 CLIENTES

O público alvo da empresa continuará sendo órgãos públicos, situados em todo o território nacional. Atualmente são milhares de órgãos estruturados em diversos tipos de organizações (administração direta e indireta), as quais estão organizadas de acordo com a estrutura organizacional da União, Estados e Municípios.

É importante ressaltar que não existe um processo de continuidade e fidelização nas vendas, ou seja, as vendas ocorrem através de licitações. Sendo assim, todos os órgãos públicos podem ser considerados clientes da empresa, desde que ela tenha condições de oferecer as melhores condições nos processos de licitação.

2.5.3 PRINCIPAIS FORNECEDORES

O segmento em questão apresenta uma expressiva estrutura de fornecedores, classificados em sua maioria em: lojas especializadas, indústrias, atacadistas, distribuidoras e outros.

A empresa adota uma política de compras denominada “fornecedores preferenciais” nos mais diversos segmentos, onde se forma parcerias para obtenção de melhores condições, tais como: preços, prazos e tempo de entrega, exclusividade, entre outros.

Segundo dados históricos da empresa, estão cadastrados 1084 empresas fornecedoras e, à estruturação da “Curva ABC” com os principais produtos a serem comercializados, tem-se a relação dos principais fornecedores:

- Springer Carrier Ltda - Rio Grande do Sul
- Whirlpool S.A. (produtos da Brastemp e da Cònsul) – Santa Catarina
- Electrolux do Brasil S.A – Paraná.
- United Eletric Appliances Ind. Com. Ltda – São Paulo.

2.5.4 – Principais Concorrentes

O segmento é bastante competitivo, principalmente em razão do quantitativo número de empresas atuantes neste ramo. Porém, a demanda é bastante expressiva, uma vez que existem centenas de órgãos públicos em todo o país que demandam consumo de seus produtos.

Considerando que no segmento de licitação os principais concorrentes podem estar situados em todo o território nacional, o critério de identificação utilizado para mencionar 07 (sete) principais concorrentes, foi o levantamento das empresas que vem se destacando nos resultados dos processos de licitação. São eles:

- Megamix Comercio Representações E Serviços Ltda – Go.
- Crg Comercio De Confecções Ltda – Sp.
- Equipel Comercio De Equipamentos Ltda Me – Mg.
- Coml.Rv Ltda -Mg
- Port Distribuidora E Informática E Papelaria Ltda - Mg.
- Vitoria Ar Com.De Refrigeração Ltda – Es.
- Acimaq Com.De Equip.E Industria Ltda –Es.

2.5.5 PARÂMETROS DE COMERCIALIZAÇÃO

2.5.5.1 POLÍTICAS DE COMPRAS

Considerando a atual situação vivenciada pela RECUPERANDA, 100% das compras são realizadas à vista. E, mesmo a empresa retomando a comercialização de produtos diversos, a mesma deverá manter em 100% a política de compras na modalidade à vista. Isto se justifica pela necessidade de se obter excelentes condições de negociações para apurar uma melhor precificação e consequentemente aderir maior competitividade a sua participação nos processos licitatórios.

2.5.5.2 POLÍTICAS DE VENDAS

Retomando a comercialização de produtos diversos, a RECUPERANDA continuará com a política de vendas a prazo, uma vez que a atividade girará em torno de licitações.

2.5.5.3 – DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS VENDAS

Goiás: 10 %

Outros estados: 90 %

2.5.5.4 – ESTRATÉGIAS DE MARKETING

Por se tratar de uma empresa com foco em participação de processos licitatórios, ou seja, em venda a órgãos públicos, não há política de Marketing, uma vez que isso não interfere nas vendas.

2.5.5.5 – OPORTUNIDADES E AMEAÇAS

Oportunidades:

- Olimpíada 2016
- Copa do mundo 2014
- PAC I e II
- Crescimento econômico do país
- Maior exigência assistencialista do estado para com a sociedade
- Transparência do processo licitatório

Ameaças:

- Alta concorrência
- Atrasos e inadimplência no recebimento
- Alteração da gestão pública

2.6 - ANÁLISE ECONÔMICA DO SETOR

2.6.1 – LICITAÇÃO PÚBLICA

2.6.1.1 – CONCEITOS E PRINCÍPIOS

Licitação é o procedimento administrativo formal em que a Administração Pública convoca, mediante condições estabelecidas em ato próprio, empresas interessadas na apresentação de propostas para o oferecimento de bens e serviços.

A licitação objetiva garantir a observância do princípio constitucional da isonomia e a selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração, de maneira a assegurar oportunidade igual a todos os interessados e possibilitar o comparecimento ao certame ao maior número possível de concorrentes.

A Lei nº 8.666 de 1993, ao regulamentar o artigo 37, inciso XXI, da Constituição Federal, estabeleceu normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações e locações no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

De acordo com a lei em comento, a celebração de contratos com terceiros na Administração Pública deve ser necessariamente precedida de licitação, ressalvada as hipóteses de dispensa e de inexigibilidade de licitação. Os seguintes princípios básicos que norteiam os procedimentos licitatórios devem ser observados, dentre outros:

a) Princípio da Legalidade

Nos procedimentos de licitação, esse princípio vincula os licitantes e a Administração Pública às regras estabelecidas, nas normas e princípios em vigor.

b) Princípio da Isonomia

Significa dar tratamento igual a todos os interessados. É condição essencial para garantir em todas as fases da licitação.

c) Princípio da Impessoalidade

Esse princípio obriga a Administração a observar nas suas decisões critérios objetivos previamente estabelecidos, afastando a discricionariedade e o subjetivismo na condução dos procedimentos da licitação.

d) Princípio da Moralidade e da Probidade Administrativa

A conduta dos licitantes e dos agentes públicos tem que ser, além de lícita, compatível com a moral, ética, os bons costumes e as regras da boa administração.

e) Princípio da Publicidade

Qualquer interessado deve ter acesso às licitações públicas e seu controle, mediante divulgação dos atos praticados pelos administradores em todas as fases da licitação.

f) Princípio da Vinculação ao Instrumento Convocatório

Obriga a Administração e o licitante a observarem as normas e condições estabelecidas no ato convocatório. Nada poderá ser criado ou feito sem que haja previsão no ato convocatório.

g) Princípio do Julgamento Objetivo

Esse princípio significa que o administrador deve observar critérios objetivos definidos no ato convocatório para o julgamento das propostas. Afasta a possibilidade de o julgador utilizar-se de fatores subjetivos ou de critérios não previstos no ato convocatório, mesmo que em benefício da própria Administração.

2.6.1.1.1 - MODALIDADES DE LICITAÇÃO

Modalidade de licitação é a forma específica de conduzir o procedimento licitatório, a partir de critérios definidos em lei. O valor estimado para contratação é o principal fator para escolha da modalidade de licitação, exceto quando se trata de pregão, que não está limitado a valores.

Além do leilão e do concurso, as demais modalidades de licitação admitidas são exclusivamente as seguintes:

CONCORRÊNCIA

Modalidade da qual podem participar quaisquer interessados que na fase de habilitação preliminar comprovem possuir requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução do objeto da licitação.

TOMADA DE PREÇOS

Modalidade realizada entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação.

CONVITE

Modalidade realizada entre interessados do ramo de que trata o objeto da licitação, escolhidos e convidados em número mínimo de três pela Administração.

O convite é a modalidade de licitação mais simples. A Administração escolhe quem quer convidar, entre os possíveis interessados, cadastrados ou não. A divulgação deve ser feita mediante afixação de cópia do convite em quadro de avisos do órgão ou entidade, localizado em lugar de ampla divulgação.

No convite é possível a participação de interessados que não tenham sido formalmente convidados, mas que sejam do ramo do objeto licitado, desde que cadastrados no órgão ou entidade licitadora ou no Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores – SICAF. Esses interessados devem solicitar o convite com antecedência de até 24 horas da apresentação das propostas.

No convite para que a contratação seja possível, são necessárias pelo menos três propostas válidas, isto é, que atendam a todas as exigências do ato convocatório. Não é suficiente a obtenção de três propostas. É preciso que as três sejam válidas. Caso isso não ocorra, a Administração deve repetir o convite e convidar mais um interessado, enquanto existirem cadastrados não convidados nas últimas licitações, ressalvadas as hipóteses de limitação de mercado ou manifesto desinteresse dos convidados, circunstâncias estas que devem ser justificadas no processo de licitação.

PREGÃO

É a modalidade licitação em que disputa pelo fornecimento de bens e serviços comuns é feita em sessão pública. Os licitantes apresentam suas propostas de preço por escrito e por lances verbais, independentemente do valor estimado da contratação. Ao contrário do que ocorre em outras modalidades, no Pregão a escolha da proposta é feita antes da análise da documentação, razão maior de sua celeridade.

A modalidade pregão foi instituída pela Medida Provisória 2.026, de 4 de maio de 2000, convertida na Lei nº 10.520, de 2002, regulamentada pelo Decreto 3.555, de 2000. O pregão é modalidade alternativa ao convite, tomada de preços e concorrência para contratação de bens e serviços comuns. Não é obrigatória, mas deve ser prioritária e é aplicável a qualquer valor estimado de contratação.

2.6.1.1.2- ESCOLHA DA MODALIDADE DE LICITAÇÃO

A escolha das modalidades concorrência, tomada de preços, e convite é definida pelos seguintes limites:

- **Concorrência:**

Obras e serviços de engenharia acima de R\$ 1.500.000,00.

Compras e outros serviços acima de R\$ 650.000,00.

- **Tomada de Preços**

Obras e serviços de engenharia acima de R\$ 150.000,00 até R\$ 1.500.000,00.

- **Convite**

Obras e serviços de engenharia acima de R\$ 15.000,00 até R\$ 150.000,00.

Compras e outros serviços acima de R\$ 8.000,00 até R\$ 80.000,00.

Quando couber convite, a Administração pode utilizar a tomada de preços e, em qualquer caso, a concorrência. Quando se tratar de bens e serviços que não sejam de engenharia, a Administração pode optar pelo pregão.

2.6.1.1.3 - QUEM NÃO PODE PARTICIPAR DAS LICITAÇÕES

Não podem participar, direta ou indiretamente, da licitação, da execução da obra, da prestação dos serviços e do fornecimento de bens necessários à obra ou serviços:

- o autor de projeto básico ou executivo, pessoa física ou jurídica;
- a empresa, isoladamente ou em consórcio, de responsável pela elaboração de projeto básico ou executivo ou da qual o autor do projeto seja dirigente, gerente, acionista ou detentor de mais de 5% (cinco por cento) do capital com direito a voto, ou controlador, responsável técnico ou subcontratado;
- o servidor dirigente de órgão ou entidade contratante ou responsáveis pela licitação.

Considera-se participação indireta a existência de qualquer vínculo de natureza técnica, comercial, econômica, financeira ou trabalhista entre o autor do projeto, pessoa física ou jurídica, e o licitante ou responsável pelos serviços, fornecimento e obras, incluindo-se os fornecimentos de bens e serviços a estes necessários. Esse entendimento é extensivo aos membros da comissão de licitação.

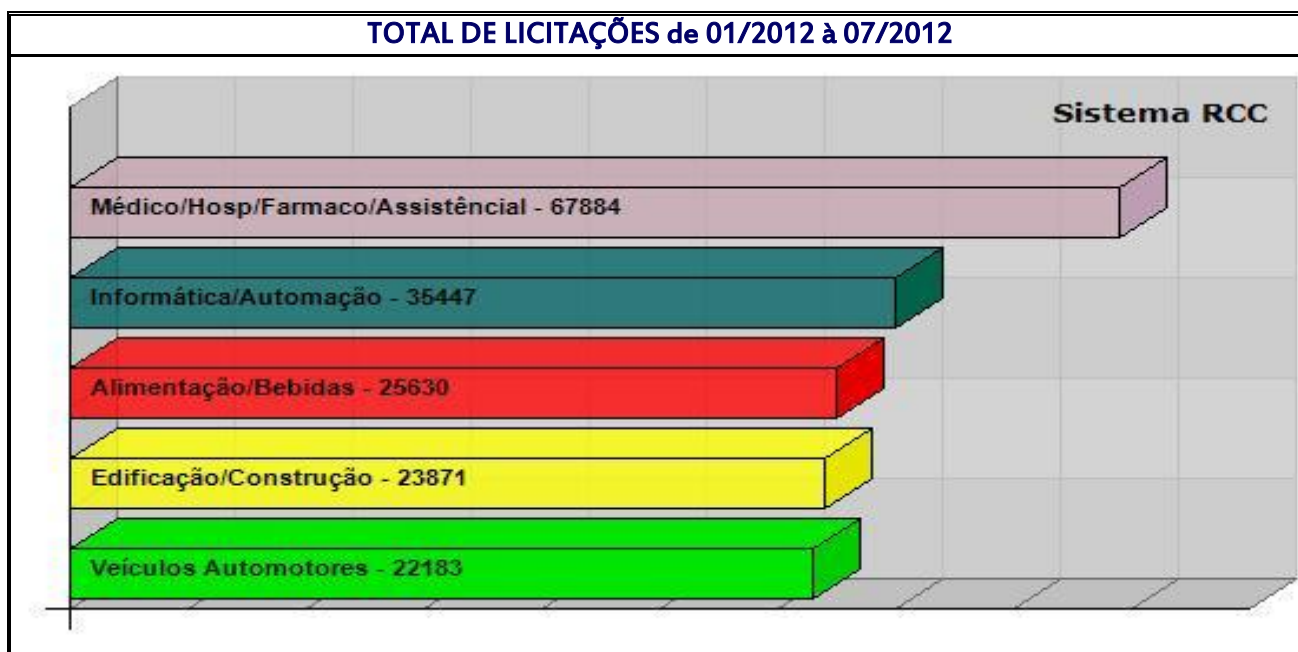
É permitida ao autor do projeto a participação na licitação de obra ou serviços, ou na execução, apenas na qualidade de consultor ou técnico, desde que nas funções de fiscalização, supervisão ou gerenciamento, e exclusivamente a serviço da Administração.

2.6.2 – O MERCADO DE LICITAÇÕES

O mercado das licitações é um dos mais atraentes no Brasil, com movimentação superior a R\$ 200 bilhões por ano (RCC Licitações) e como clientes, os órgãos públicos são responsáveis pela manutenção da máquina administrativa e por investimentos em infraestrutura em todo o país. A cada dia, estima-se que o poder público tem cerca de 16 mil editais de licitação abertos. Com este panorama, o segmento de licitações acumula uma soma de números e garantias que estimulam os empresários de diversos setores a participarem das concorrências. Porém, hoje em dia, é preciso velocidade e eficiência para poder concorrer, em virtude da política de oferta e procura, aliada à tecnologia e à necessidade de obter dados exatos e informações em uma grande área geográfica.

O mercado está em ampla expansão e com novas perspectivas financeiras, o que o torna uma fonte rentável para realizar negócios. O próprio Governo Federal conta com esta parceria público-privada, como demonstra o Plano de Aceleração do Crescimento (PAC) para atingir a médio e longo prazo melhores índices econômicos e sociais. É a oportunidade para investir nas licitações e obter o retorno no mesmo período.

2.6.2.1 – SETORES QUE MAIS VENDERAM PARA O GOVERNO FEDERAL NOS ÚLTIMOS MESES, SEGUNDO A RCC LICITAÇÕES



2.6.2.2 – TOTAL DE LICITAÇÕES POR ESTADO BRASILEIRO NOS ÚLTIMOS MESES, SEGUNDO A RCC LICITAÇÕES

TOTAL DE LICITAÇÕES de 01/2012 à 07/2012	
Descrição	Total (R\$ mil)
São Paulo	121.067
Minas Gerais	68.272
Rio Grande do Sul	41.480
Paraná	39.385
Santa Catarina	32.028
Bahia	27.423
Rio de Janeiro	23.008
Ceará	18.825
Espírito Santo	18.364

Pernambuco	16.088
Pará	15.882
Maranhão	14.461
Mato Grosso	13.384
Distrito Federal	11.991
Paraíba	11.038
Amazonas	10.345
Rondônia	10.245
Mato Grosso do Sul	9.798
Rio Grande do Norte	8.823
Goiás	8.385
Tocantins	5.773
Alagoas	4.530
Piauí	4.471
Acre	3.938
Sergipe	3.874
Rorâima	2.623
Amapá	1.391

2.6.2.3 – PARTICIPAÇÃO DAS MPES NO PROCESSO LICITATÓRIO

O Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão apresenta dados referentes às compras governamentais apenas no âmbito da administração direta, autárquica e fundacional, extraídos do Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais – SIASG, no período de 2002 a 2011. Essas informações procuram demonstrar os diferentes aspectos das referidas compras estratificadas pelas Regiões, Unidades da Federação e porte, tendo foco no número de fornecedores no número de processos de compra, no número de itens adquiridos e no valor total das compras, segundo as modalidades de aquisição de bens e contratação de serviços.

As MPE's em 2002 participavam nas compras governamentais com R\$ 2,56 bilhões e passaram a responder em 2011 por um valor que corresponde a R\$ 15,29 bilhões dessas compras, ou seja, o crescimento real acumulado foi de 597%. Em outras palavras, apesar de participarem fortemente em relação aos itens e timidamente no valor de compra, as MPE's tiveram um crescimento extremamente significativo ao longo dos últimos anos.

Fazendo o mesmo comparativo, nesse caso apenas em relação ao pregão eletrônico, no período compreendido entre os anos de 2005 a 2011, o cenário é extremamente positivo para as MPE's. No ano de 2005 elas respondiam por cerca de R\$ 519,41 milhões¹ das compras por essa modalidade. Em 2011, esse valor elevou-se para 8,55 bilhões¹, representando um crescimento real

acumulado da ordem de 850% no referido período. Esse resultado ratifica os benefícios do pregão eletrônico no sentido de democratizar os processos licitatórios e estimular a competição entre os fornecedores, tendo como resultado uma economia expressiva nas compras por pregão eletrônico da ordem de R\$ 7,53 bilhões (23%), no período entre janeiro a dezembro de 2011. Ressalta-se ainda que em relação à economia nas compras públicas pelo uso do pregão eletrônico, as MPE contribuíram com cerca de R\$3,8 bilhão (40% de economia), representando 51% do valor total da economia nesse ano.

Finalizando a análise evolutiva das compras em função do porte, observaram-se os gastos nas aquisições públicas até R\$ 80.000,00. Os dados mostraram que essas compras entre 2002 e 2011, corresponderam, em média, a 12% (R\$ 4,32 bilhão) do total. Ressalta-se que as MPE responderam, em média, por cerca de 50,1% (R\$ 2,26 bilhão) das compras até R\$ 80.000,00. Nesse contexto, o crescimento real acumulado das MPE, entre 2002 e 2011, foi de 195%¹, o que demonstra o esforço do Governo em alavancar esses empreendimentos por meio do aumento de sua participação nos gastos de pequeno vulto, que são efetivamente aqueles onde esses fornecedores têm maiores chances de contratar com o Governo.

O indicador de empate ficto² no pregão eletrônico foi analisado segundo o porte, no período compreendido entre os anos de 2008 a 2011. Os dados mostraram que quando houve desempate, ou seja, quando as MPE's tiveram a prioridade na compra, fizeram uso dessa premissa e responderam por 32% (R\$ 732 milhões) em 2008², 39% (R\$ 1,1 bilhão) em 2009², 22% (R\$ 224,9 milhões) em 2010³ e 42% (R\$ 1,15 bilhões) em 2011³ dos valores contratados pela administração pública. O indicador de benefícios também foi analisado segundo o porte, no período compreendido entre os anos de 2008 a 2011. Os dados mostraram que quando houve benefício, as MPE's responderam por 99% (458 milhões) das compras em 2008², em 2009² foram responsáveis por 98% (R\$ 422 milhões), em 2010³ foram responsáveis por 99,7% (R\$ 2,4 bilhões), enquanto que em 2011³ responderam por 99,8% (1,39 bilhão) do valor despendido pelo governo para contratação de bens e serviços.

Estratificando a análise pelo porte das empresas por unidade da federação, apenas no ano de 2011, constatou-se que as Unidades Administrativas de Serviços Gerais contrataram junto às MPE, em média, cerca de 47% (R\$ 566,37 milhões). As UASG's que mais compraram, proporcionalmente, das MPE foram aquelas localizadas no Amapá, com cerca de 94% do valor total de suas compras (R\$ 729,38 milhões), em relação o total que foi de R\$ 772,20 milhões. O pior desempenho nesse indicador fica por conta do Distrito Federal, cujas aquisições de bens e serviços fornecidos pelas MPE's representaram apenas 12% do total de suas compras (R\$ 2,51 bilhões), em relação ao total que foi de R\$ 21,5 bilhões.

Por fim observou-se, apenas em relação às MPE's. No tocante aos materiais o grupo Livros, Mapas e Outras Publicações foram responsáveis por 19% do valor total das compras realizadas junto às MPE's (R\$ 1,8 bilhões). Quanto aos serviços o grupo Tipos Especiais de Serviços de Construção foi o mais significativo, respondendo por 18% do valor total dos serviços contratados às MPE (R\$ 1,07 bilhões).

2.6.2.4 - ESTATÍSTICAS GERAIS DAS COMPRAS GOVERNAMENTAIS: NÚMERO DE PROCESSOS/ITENS E VALOR DE COMPRA 2011

O Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão apresenta dados referentes às compras governamentais no âmbito da administração direta, autárquica e fundacional, extraídos do Sistema Integrado de Administração de Serviços Gerais – SIASG, no período de janeiro a dezembro de 2002 a 2011. Essas informações procuram demonstrar os diferentes aspectos das referidas compras com base em diversos indicadores, obtidos a partir das variáveis: número de processos de compra, número de itens de compra e valor homologado de compra. É importante informar que em todas as comparações dos valores de compra relacionadas ao seu crescimento ao longo de vários anos, esses valores foram corrigidos pelo Índice de Preços ao Consumidor Dessazonalizado (IPCA)¹ com base no ano de 2011. Além disso, é importante mencionar que os dados de compras referem-se apenas às Unidades Administrativas de Serviços Gerais – UASG participantes do Sistema de Serviços Gerais – SISG.

Os primeiros resultados, relacionados às modalidades de compras, mostraram que em número de processos de compra a dispensa de licitação é a modalidade mais utilizada pelas Unidades de Administração e Serviços Gerais – UASG, 186.301 processos (78%), enquanto que em relação ao valor de compra o pregão eletrônico é a forma mais empregada para aquisição de bens e/ou contratação de serviços (48%), correspondendo a R\$ 24,6 bilhões. De forma análoga, os resultados por região mostraram que em número de processos de compra a Região Sudeste foi a que mais realizou processos de compras (85.832 ou 35%). Quanto ao valor de compra, a Região Centro-Oeste foi a que apresentou maiores gastos com compras governamentais, cujo valor foi de R\$ 23,1 bilhões (44%).

A seguir, será apresentada a evolução de alguns indicadores de gastos em compras governamentais no período de janeiro a dezembro de 2002 a 2011. Inicialmente observou-se a distribuição desses gastos em relação aos órgãos integrantes e não integrantes do SISG. Os resultados apontaram que em todos os anos os órgãos SISG responderam pela quase totalidade das compras governamentais, respondendo de janeiro a dezembro de 2011 por 71% (R\$ 51,78 bilhões) do valor total (SISG e Não-SISG) despendido, que foi de R\$ 72,68 bilhões.

Quanto à evolução dos gastos das compras públicas em função do tipo de recurso (BID, BIRD e Outros Recursos), os dados mostraram que em todos os anos praticamente 100% dessas compras foram feitas por Outros Recursos.

Dando continuidade à apresentação dos resultados, observou-se a evolução dos gastos públicos em compras pelo tipo de pessoa do fornecedor. Os fornecedores *Pessoa Física* vêm perdendo gradativamente sua participação relativa nas compras governamentais desde 2002. Naquele ano sua participação era de 9% no valor total das compras, no entanto, no ano de 2011 essa participação foi reduzida a apenas 6%.

Em relação à evolução das compras pelo tipo (material/serviço), considerando o período de janeiro a dezembro de 2011, a contratação de material respondeu por 50,2% (R\$ 26 bilhões), e serviços por 49,8% (R\$ 25,8 bilhões) das compras governamentais que foi de aproximadamente 51,78 bilhões.

Finalizando os dados gerais de compras, observando-se os meses de janeiro a dezembro de 2011, foi traçada a curva ABC dos valores despendidos nos grupos de materiais e serviços. O grupo de material mais significativo é o de Equipamentos e artigos para uso médico, dentário e veterinário, tendo em vista que respondeu por 28% (R\$ 7,29 bilhões) de todos os bens adquiridos. Em relação ao grupo de serviço, o Outros Serviços de Suporte lidera o ranking com cerca de 12,1% (R\$ 3,11 bilhões) de todos os serviços contratados.

Tomando como base os meses de janeiro a dezembro de 2011 e as compras de bens e serviços comuns, que representaram 61% das aquisições (31,67 bilhões), serão apresentados indicadores referentes à modalidade pregão eletrônico, tendo em vista que para esses bens e serviços a mesma é obrigatória, devendo-se dar preferência à forma eletrônica. Nesse sentido, constatou-se o sucesso dessa modalidade, tendo em vista que foi utilizada em cerca de 91,2% dos processos de compra (32.357 processos) e respondeu por 77,8% do valor gasto (R\$ 24,65 bilhões) nas aquisições de bens e contratações de serviços comuns.

Ainda em relação ao pregão eletrônico, foi observada a evolução da economia gerada pelo uso do mesmo em relação ao valor de referência. No ano de 2011 os cofres públicos economizaram cerca de 23,4% (R\$ 7,53 bilhões) nas compras governamentais quando realizadas por pregão eletrônico.

Os bens comuns mais comprados por pregão eletrônico pertencem ao grupo Equipamentos e artigos para Uso Médico, Dentário e Veterinário, que respondeu por 16,1% (R\$ 2,74 bilhões) do valor total gasto nessas compras. Por outro lado, no caso dos serviços comuns, o grupo mais significativo foi o de Outros Serviços de Suporte que representou 13,6% (R\$ 1,04 bilhões) dos valores despendidos na contratação desses serviços.

Finalizando a apresentação dos resultados, observou-se também, a evolução da economia gerada pelo uso do pregão presencial em relação ao valor inicial das propostas. No pregão presencial a economia gerada ao Governo no ano de 2011, pela sua utilização nas compras públicas, foi cerca de 50,59 milhões (4,7%).

2.6.2.5 – ANÁLISE DO POTENCIAL DE DEMANDA

A demanda deste segmento é estruturada por todos os órgãos públicos existentes no país. São centenas de milhares de órgãos estruturados em diversos tipos de organizações, as quais estão organizadas de acordo com a estrutura organizacional da união:

- Poder Executivo
- Poder Legislativo
- Poder Judiciário
- Ministério Público
- Empresas públicas e de economia mista.

2.6.2.6 – CÁLCULO DO POTENCIAL DE CONSUMO DA EMPRESA

Sendo um mercado vasto e de grande demanda ao ponto de divulgar 16 mil editais ao dia e, considerando que 60% de todas as licitações no Brasil já ocorrem por pregão eletrônico – o qual é o foco de trabalho da empresa em tela-, temos que 16.000 licitações dia multiplicado por 60% (pregão eletrônico) temos a média de 9.600 licitações ao dia, via pregão eletrônico.

Se a empresa participar em média de 20 licitações / dia, a mesma deterá apenas 0,2% de *share*. Sendo assim, podemos entender o quanto o mercado é amplo, pulverizado e com significativas margens de crescimento.

2.6.3 – PRINCIPAIS *SITES* DE LICITAÇÕES

O poder público vem investindo maciçamente no uso da *internet* para realização das licitações. É uma grande e certa tendência deste segmento. Existem milhares de sites de compras, onde podemos classificá-los em diretos e indiretos.

Os *sites* diretos são sites de domínio de determinado órgão público. Exemplo: <https://www.comprasnet.gov.br>. Este *site* é de propriedade do governo federal e é utilizado para divulgação e instruções das ofertas de licitações. Estima-se que 70% dos órgãos públicos já possuem *sites*.

Já os *sites* indiretos são aqueles que buscam intermediar ou facilitar a estrutura de demanda e oferta, ou seja, *sites* que reúnem oferta de inúmeros órgãos públicos. Exemplo: www.licitacoes.com.br. Trata-se de um sistema desenvolvido pelo Banco do Brasil para facilitar a participação da comunidade em licitações de caráter público, promovidas por entidades governamentais. Nesta categoria, são centenas de empresas com sites que prestam este tipo de serviço.

Ambos os *sites*, utilizados como exemplo acima, são de bastante utilização por parte da recuperanda.

2.7- VANTAGENS COMPETITIVAS DA RECUPERANDA

- *Know-how*.
- Tempo de mercado.
- Grande portfólio de atestados de capacidade técnica para participar da concorrência de uma linha variada de produtos.
- Exclusividade de alguns fornecedores.

3. PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

3.1 MOTIVOS PARA O PEDIDO

Conforme relatado no item 2.3, em março de 2009 a RECUPERANDA iniciou as atividades de venda e fornecimento de medicamentos, porém com pesados investimentos:

- 1) Construção de um prédio com recursos do FCO – Fundo Constitucional do Centro-Oeste, para instalar a nova unidade de negócios da empresa.
- 2) Aquisição de equipamentos para o depósito e estoque.
- 3) Investimentos em mão-de-obra específica, com conhecimento comercial e técnico em medicamentos.
- 4) Obtenção de demoradas e caras licenças para comercializar os medicamentos e demais produtos voltados para saúde.
- 5) Aquisição e desenvolvimento de *software* de gestão de estoques e logística.
- 6) Desenvolvimento de expertise em varejo.
- 7) Suposição de que haveria sinergia entre a antiga e a nova linha de produtos.

Ocorre que os sócios deixaram de considerar os seguintes fatores quando da decisão de empreender no setor de medicamentos:

- a) A empresa tinha atuação única e exclusiva no **atacado**. Não conhecia a operação no **varejo** com vendas de pequenos valores.
- b) Os custos com operação do varejo são muito diferentes do atacado sendo que as entregas passaram de concentradas a pulverizadas. O crédito e a cobrança, que antes eram avaliados para poucos clientes, passaram a ser para centenas de clientes com valores de baixa monta.
- c) Não tinha *know-how* para controle de entradas e saídas de materiais, armazenagem e controle do estoque.
- d) Sua cultura interna não acompanhou as mudanças, e o pessoal antigo entrou em choque com o pessoal recém-contratado.
- e) A expressiva inadimplência do setor.

Assim, a RECUPERANDA, após ter todas suas reservas consumidas, viu seu capital de giro ser dissipado nas mãos de vários clientes. Ato contínuo buscou recursos junto a bancos, elevando vertiginosamente seu custo financeiro.

Tendo por base o histórico bem sucedido de 13 (treze) anos e equipe capacitada, tenta a RECUPERANDA retomar o modelo que dantes a fez tão célebre aplicando medidas desmobilizadoras, as quais, infelizmente, causaram grandes prejuízos financeiros e patrimoniais.

Na busca de soluções promoveu dação em pagamento para quitar com fornecedores e queima de estoques, ocasião em que teve de vender a preços abaixo do custo pois poderia perder toda sua mercadoria (medicamentos têm prazo de validade médio de dois anos).

Sem mais alternativas e sem recursos financeiros para retomar a normalidade operacional, recorreu ao remédio da Lei 11.101/2005 a fim de obter novo fôlego para recuperar sua antiga eficiência e rentabilidade.

Cumprе ressaltar os louváveis esforços dos sócios em persistir no resgate da saúde financeira da empresa - desde que foi decidido o investimento no ramo de medicamentos, não houve nenhum acréscimo patrimonial particular, ao contrário, o sócio majoritário vendeu seu único imóvel residencial em Goiânia e aplicou 100% (cem por cento) do montante na RECUPERANDA, em mais uma tentativa de superar a crise financeira.

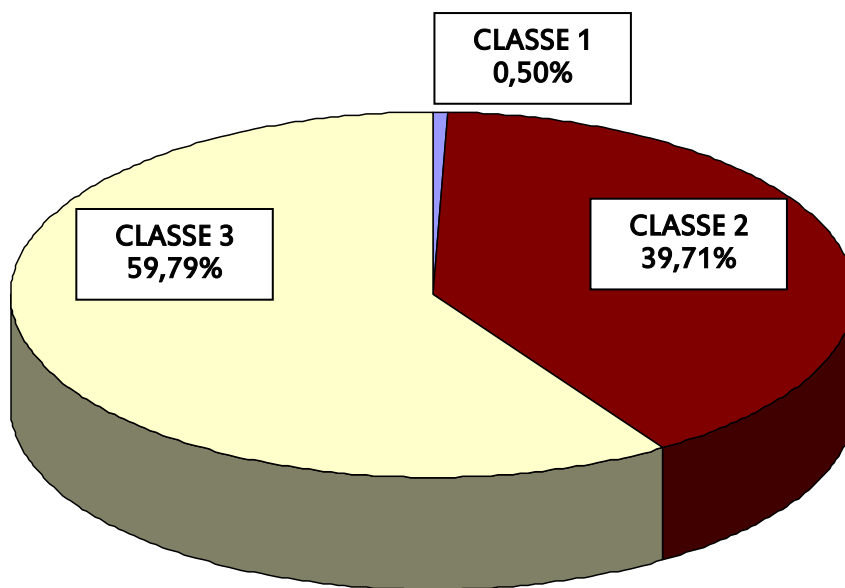
Atesta-se assim a total lisura de sua conduta pessoal e, ainda, afasta quaisquer indícios de desvio de recursos da empresa para fins estranhos à atividade empresarial ali desenvolvida ou mesmo para seu enriquecimento pessoal.

3.2 QUADRO DE CREDORES

No momento da apresentação do presente plano de recuperação judicial, o Administrador Judicial ainda não divulgou sua relação de credores. De acordo com a relação de credores apresentada pela RECUPERANDA, o quadro de credores encontra-se assim dividido.

Classe 1 – Credores Trabalhistas	Total de R\$ 15.484,79
Classe 2 – Credores com Garantia Real	Total de R\$ 1.219.050,16
Classe 3 – Credores Quirografários	Total de R\$ 1.835.704,38
TOTAL GERAL R\$ 3.070.239,33	

Gráfico de representatividade de cada classe perante o total do passivo



Registre-se que esse quadro pode ser alterado com a apresentação da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial ou, ainda, após essa Segunda Relação a fim de se chegar no Quadro Geral de Credores, como dita a Lei 11.101/2005.

3.3 PLANO DE REESTRUTURAÇÃO

Meses antes do pedido de Recuperação Judicial a RECUPERANDA iniciou uma série de medidas administrativas buscando sua reestruturação financeira:

1. Revisão do quadro de colaboradores;
2. Revisão de despesas administrativas;
3. Redução do consumo de material de escritório; e
4. Revisão da política de compras.

No entanto, tais medidas foram insuficientes para superação da atual situação econômica e financeira da RECUPERANDA, razão pela qual é fundamental a revisão do fluxo de pagamento de seu passivo.

3.4 PROPOSTA DE PAGAMENTO

O Plano tem como escopo:

- a) Preservar a RECUPERANDA como unidade econômica geradora de empregos, tributos e riqueza, assegurando assim o exercício de sua função social;
- b) Superar sua atual situação econômica e financeira, recuperando-se com isso o valor da empresa e de seus ativos; e
- c) Atender aos interesses de seus credores indicando as fontes dos recursos e o cronograma de pagamento.

Avaliando as possibilidades arroladas pelo artigo 50 da Lei 11.101/2005, a RECUPERANDA se utilizará dos seguintes meios de recuperação:

- I. Concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas;
- II. Equalização de encargos financeiros;
- III. Novação de dívidas, com substituição de garantias.

3.4.A. CONCESSÃO DE PRAZOS E CONDIÇÕES ESPECIAIS DE PAGAMENTO DAS OBRIGAÇÕES VENCIDAS E VINCENDAS

CLASSE 1

Aos credores inscritos na Classe 1, o pagamento ocorrerá em 6 (seis parcelas) mensais, vencendo-se a primeira no sétimo mês posterior a data da publicação no Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás da decisão da homologação do Plano de Recuperação.

No que tange aos créditos de natureza estritamente salarial vencidos nos 3 (três) meses anteriores ao pedido de recuperação judicial, esses serão pagos no prazo de 30 (trinta) dias contados da publicação no Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás da decisão da homologação do Plano de Recuperação, observando assim plenamente o disposto no art. 54 da Lei 11.101/2005.

Art. 54, Lei 11.101/2005. "O plano de recuperação judicial não poderá prever prazo superior a 1 (um) ano para pagamento dos créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho vencidos até a data do pedido de recuperação judicial."

Parágrafo único. O plano não poderá, ainda, prever prazo superior a 30 (trinta) dias para o pagamento, até o limite de 5 (cinco) salários-mínimos por trabalhador, dos créditos de natureza estritamente salarial vencidos nos 3 (três) meses anteriores ao pedido de recuperação judicial.”(grifo nosso).

Valor disponibilizado para pagamento da Classe 1 (R\$)

Ano 1
15.484,79

CLASSE 2

Aos credores inscritos na Classe 2, o pagamento ocorrerá em 84 (oitenta e quatro) parcelas mensais, vencendo-se a primeira no 13º (décimo terceiro) posterior à data da publicação no Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás da decisão da homologação do Plano de Recuperação.

Valor disponibilizado para pagamento da Classe 2 (R\$ mil)

Ano1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	
0,00	219,41	219,41	219,41	219,41	219,41	219,41	219,41	

CLASSE 3

Aos credores inscritos na Classe 3, são disponibilizadas duas formas de pagamento: :

- A. Aplicação de desconto equivalente a 75 % (setenta e cinco por cento) sobre o valor publicado na 1ª Relação de Credores e o saldo remanescente em 08 (oito) parcelas anuais, vencendo-se a primeira no 13º (décimo terceiro) mês posterior à data da publicação no Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás da decisão da homologação do Plano de Recuperação; ou
- B. Aplicação de desconto equivalente a 65% (sessenta e cinco por cento) sobre o valor publicado na 1ª Relação de Credores e o saldo remanescente em 12 (doze) parcelas anuais, vencendo-se a primeira no 13º (décimo terceiro) mês posterior à data da publicação no Diário Oficial

Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás da decisão de homologação do Plano de Recuperação.

Valor disponibilizado para pagamento da Classe 3 "A" (R\$ mil)

Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano10
0,00	56,97	56,97	56,97	56,97	56,97	56,97	56,97	56,97	

Valor disponibilizado para pagamento da Classe 3 "B" (R\$ mil)

Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano10
0,00	53,18	53,18	53,18	53,18	53,18	53,18	53,18	53,18	53,18

Ano11	Ano12	Ano13							
53,18	53,18	53,18							

O credor inscrito na Classe 3 deverá optar pela forma de pagamento até 10 (dez) dias após a Assembleia Geral de Credores que aprovar o Plano de Recuperação, através de correspondência formal dirigida ao Administrador Judicial do processo. Não ocorrendo a formalização tempestiva da opção, o credor inscrito na Classe 3 receberá conforme estabelecido na alínea "A" acima.

Subclasse Credores Quirografários com valores de até R\$1.500,00: Os credores com créditos totais de até R\$ 1.500,00 (um mil e quinhentos reais), receberão **integralmente** os respectivos créditos até 10 (dez) dias após a publicação no Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás da decisão da homologação do Plano de Recuperação.

Valor disponibilizado para pagamento Classe 3 – pequenos créditos

Ano 1 (R\$)
12.642,19

3.4.B. EQUALIZAÇÃO DE ENCARGOS FINANCEIROS

Considerando as recentes reduções na taxa de juros básica e em face da necessidade de equalização dos encargos financeiros, todas as dívidas sujeitas ao presente Plano de Recuperação ou mesmo em caso de eventual crédito aderente, estarão sujeitas a seguinte política de juros:

- a) Credores Classe 1: Sem incidência de juros;
- b) Credores Classe 2: Os valores sofrerão incidência, a partir da data de publicação no Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás da decisão da homologação do Plano de Recuperação, de juros a taxa efetiva de 8,25 (oito inteiros e vinte e cinco décimos) pontos percentuais ao ano, calculados pelo método exponencial, com base na taxa equivalente diária (ano civil) e serão devidos durante o período de carência. Sobre os encargos financeiros será concedidos bônus de adimplência de 15% (quinze por cento), desde que as prestações da dívida (principal e encargos financeiros) sejam pagas integralmente até a data do respectivo vencimento calculado pelo sistema price; e
- c) Credores Classe 3: Os valores sofrerão reajuste pelo INPC a partir da data de publicação no Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás da decisão da homologação do Plano de Recuperação até a data de vencimento de cada uma das parcelas anuais. A correção monetária do período será devida juntamente com a parcela do principal, evitando-se a capitalização da dívida.

3.4.C. NOVAÇÃO DE DÍVIDAS

Este Plano, consoante a Lei 11.101/2005, implica em novação objetiva e real dos créditos concursais, obrigando a RECUPERANDA e todos os Credores a ele sujeitos, bem como os seus respectivos cessionários e sucessores a qualquer título.

Sua aprovação pelos credores, na forma da lei, e sua posterior homologação pelo juízo competente, implica na automática, irretroatável e irrevogável liberação e desoneração de todos os coobrigados, garantidores solidários e subsidiários, inclusive de obrigações de natureza trabalhista, por qualquer responsabilidade derivada de garantia fidejussória de qualquer espécie, inclusive, mas não somente, por força de aval e fiança, que haja sido outorgada a credores para assegurar o pagamento de obrigações da RECUPERANDA.

Os credores, por consequência, não poderão ajuizar ou prosseguir com ações ou execuções judiciais contra a RECUPERANDA e/ou seus coobrigados e/ou garantidores em geral, tais como, mas não se limitando a, avalistas e fiadores, relativas e sujeitas ao presente processo de recuperação judicial enquanto o Plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido. Todas as ações e execuções judiciais em curso contra a RECUPERANDA e seus garantidores, relativas aos créditos anteriores ao seu pedido de recuperação judicial, serão extintas.

Todos os credores concursais, por sua vez, com a novação ficam desde já obrigados, sob pena de responderem civilmente por prejuízos à RECUPERANDA, a cancelarem os protestos por ventura efetuados pelo fato de não mais existir dívida mercantil ou de serviços não pagos, enquanto o Plano estiver sendo cumprido. A manutenção dos protestos, além de colidir com a novação decorrente da aprovação do Plano, causa indevida restrição ao crédito da RECUPERANDA.

Os pagamentos efetuados na forma prevista no presente Plano de Recuperação Judicial implicam em quitação plena, irrevogável e irretroatável de todos os créditos nele contemplados, aí se incluindo não só o valor principal, mas juros, correção monetária, penalidades e indenizações. Efetivada a quitação, esses credores não mais poderão reclamá-los contra a RECUPERANDA.

4. ANÁLISE E PROJEÇÃO ECONÔMICA FINANCEIRA

4.1 PREMISSAS

O Plano de Recuperação foi elaborado levando em consideração que a forma de pagamento aos credores está diretamente relacionada à disponibilidade de recursos projetada ano a ano para a empresa. Assim sendo, projetou-se o resultado financeiro da empresa e respectivo fluxo de caixa para os próximos anos, com a identificação dos volumes disponíveis de recursos para liquidação da dívida da Empresa.

Apresenta-se, a seguir:

- Demonstração de resultado do ano de 2011;
- Projeção de receitas para os próximos nove anos;
- Projeção de custos variáveis e custos fixos para os próximos nove anos;
- Projeção de fluxo de caixa e capacidade de pagamento para os próximos nove anos com a devida indicação de geração de recursos necessários à quitação de todos os débitos da empresa.

Os pilares básicos desta projeção de Fluxo de Caixa são as seguintes:

- Fundamentar a projeção de receitas da empresa levando em consideração o histórico de vendas obtido, lembrando que no ano I do projeto a recuperação da receita se torna mais lenta devido ao fato de a empresa estar retomando a sua estratégia de participação em

licitações de um conjunto maior de itens e não só de medicamentos, como tem sido nos recentes anos;

- Fundamentar as projeções de custos a partir do histórico da empresa;
- Determinar, como principal objetivo, que – ao longo de todo o período – os saldos acumulados finais de caixa sejam positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa e pagamento de suas obrigações;
- Acúmulo de capital de giro, principalmente no ano I, que possibilite de forma segura, sustentar a sua operação comercial, sendo os pagamentos de mercadorias à vista e o recebimento na média de 60 dias.

4.2 – DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO DE 2011 DA REIFASA

DESMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO EMPRESA REIFASA COM. LTDA	
DESCRIÇÃO	31/12/2011
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	6.802.195,00
Receita Operacional	6.738.995,00
Receitas financeiras	63.200,00
DEDUÇÕES DE VENDAS	1.052.290,00
RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	5.749.905,00
CUSTO DE MERCADORIA VENDIDA	5.239.957,00
Custo de Mercadoria Vendida	5.239.957,00
DESPEAS OPERACIONAIS	0,00
DESPEAS ADMINISTRATIVAS	1.182.399,00
DESPEAS FINANCEIRAS	1.543.584,00
RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO	-2.216.035,00
DESPEAS TRIBUTÁRIAS	114.268,00
LUCRO DO EXERCÍCIO	-2.330.303,00

4.3 – PROJEÇÃO DO QUADRO DE RECEITAS

DISCRIMINAÇÃO	Unidade	Preços Médios R\$	Ano I			Ano II			Ano III		
Linhas de produtos e serviços			Qtd	Valor	%	Qtd	Valor	%	Qtd	Valor	%
Máquinas, móveis, acessórios e equipamentos	Unidade	255,00	2.940	749.700,00	28,33%	3.087	787.185,00	28,33%	3.149	802.928,70	28,33%
Produtos diversos	caixa	140,00	11.761	1.646.540,00	62,22%	12.349	1.728.867,00	62,22%	12.596	1.763.444,34	62,22%
Prestação de serviços	ht	85,00	2.940	249.900,00	9,44%	3.087	262.395,00	9,44%	3.149	267.642,90	9,44%
TOTAL GERAL				2.646.140,00	100,00%		2.778.447,00	100,00%		2.834.015,94	100,00%
DISCRIMINAÇÃO	Unidade	Preços Médios R\$	Ano IV			Ano V			Ano VI		
Linhas de produtos e serviços			Qtd	Valor	%	Qtd	Valor	%	Qtd	Valor	%
Máquinas, móveis, acessórios e equipamentos	Unidade	255,00	3.180	810.957,99	28,33%	3.212	819.067,57	28,33%	3.244	827.258,24	28,33%
Produtos diversos	caixa	140,00	12.722	1.781.078,78	62,22%	12.849	1.798.889,57	62,22%	12.978	1.816.878,47	62,22%
Prestação de serviços	ht	85,00	3.180	270.319,33	9,44%	3.212	273.022,52	9,44%	3.244	275.752,75	9,44%
TOTAL GERAL				2.862.356,10	100,00%		2.890.979,66	100,00%		2.919.889,46	100%
DISCRIMINAÇÃO	Unidade	Preços Médios R\$	Ano VII			Ano VIII			Ano IX		
Linhas de produtos e serviços			Qtd	Valor	%	Qtd	Valor	%	Qtd	Valor	%
Máquinas, móveis, acessórios e equipamentos	Unidade	255,00	3.277	835.530,82	28,33%	3.309	843.886,13	28,33%	3.342	852.324,99	28,33%
Produtos diversos	caixa	140,00	13.107	1.835.047,25	62,22%	13.239	1.853.397,72	62,22%	13.371	1.871.931,70	62,22%
Prestação de serviços	ht	85,00	3.277	278.510,27	9,44%	3.309	281.295,38	9,44%	3.342	284.108,33	9,44%
TOTAL GERAL				2.949.088,35	100,00%		2.978.579,24	100,00%		3.008.365,03	100,00%

MEMÓRIA DE CÁLCULO: O CÁLCULO DE RECEITA TEM COMO PADRÃO A MÉDIA HISTÓRICA DA EMPRESA EM RELAÇÃO AO PREÇO UNITÁRIO MÉDIO DOS PRODUTOS E A SUA PARTICIPAÇÃO NA RECEITA GERAL. A PROJEÇÃO DO ANO I, REFERE-SE A 12 MESES CORRIDO APÓS A HOMOLOGAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO.

4.4 – PROJEÇÃO DOS CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS

DISCRIMINACAO	ANO I	%	ANO II	%	ANO III	%	ANO IV	%	ANO V	%
Custos Fixos										
1 - M.O.Fixa/Honorários / encargos	129.480,00	5,37%	129.480,00	5,18%	129.480,00	5,19%	129.480,00	5,14%	129.480,00	5,08%
2 - Outros custos	207.500,00	8,61%	207.500,00	8,30%	207.500,00	8,32%	207.500,00	8,24%	207.500,00	8,14%
3 - Manutenção	3.600,00	0,15%	3.600,00	0,14%	3.600,00	0,14%	3.600,00	0,14%	3.600,00	0,14%
4 - Seguros	4.000,00	0,17%	4.000,00	0,16%	4.000,00	0,16%	4.000,00	0,16%	4.000,00	0,16%
5 - Aluguel	2.500,00	0,10%	2.500,00	0,10%	2.500,00	0,10%	2.500,00	0,10%	2.500,00	0,10%
6 - Pró-Labore / encargos	24.000,00	1,00%	24.000,00	0,96%	24.000,00	0,96%	24.000,00	0,95%	24.000,00	0,94%
7 - CUSTOS FIXOS MONETÁRIOS (1+...+6)	371.080,00	15,40%	371.080,00	14,85%	371.080,00	14,88%	371.080,00	14,73%	371.080,00	14,56%
8 - Depreciação	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
9 - Amortização de gastos diferidos	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
10 - CUSTOS FIXOS NAO MONETÁRIOS (8+9)	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
11 - CUSTOS FIXOS TOTAIS (7+10)	371.080,00	15,40%	371.080,00	14,85%	371.080,00	14,88%	371.080,00	14,73%	371.080,00	14,56%
Custos Variáveis:										
12 - Insumos requeridos	1.379.963,20	57,26%	1.448.961,36	57,98%	1.499.101,13	60,10%	1.514.092,14	60,10%	1.529.233,06	60,00%
13 - Fretes com Vendas (4%)	101.876,39	4,23%	103.913,92	4,16%	105.992,20	4,25%	108.112,04	4,29%	110.274,28	4,33%
14 - Comissão s/ vendas	101.876,39	4,23%	103.913,92	4,16%	105.992,20	4,25%	108.112,04	4,29%	110.274,28	4,33%
15 - Publicidade (1%)	26.461,40	1,10%	26.990,63	1,08%	27.530,44	1,10%	28.081,05	1,11%	28.642,67	1,12%
16 - Despesas tributárias	273.081,65	11,33%	286.735,73	11,47%	322.058,13	12,91%	325.278,71	12,91%	328.531,50	12,89%
17 - Despesas com recuperação judicial	100.800,00	4,18%	100.800,00	4,03%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
18 - Diversos (2%)	28.248,89	1,17%	29.557,73	1,18%	35.031,46	1,40%	36.464,33	1,45%	42.139,12	1,65%
19 - CUSTOS VAR. MONETÁRIOS (12+..+19)	2.012.307,91	83,50%	2.100.873,29	84,07%	2.095.705,55	84,02%	2.120.140,31	84,16%	2.149.094,91	84,32%
20 - Despesas financeiras	26.461,40	1,10%	26.990,63	1,08%	27.530,44	1,10%	28.081,05	1,11%	28.642,67	1,12%
21 - CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS (20+21)	2.038.769,31	84,60%	2.127.863,92	85,15%	2.123.235,99	85,12%	2.148.221,36	85,27%	2.177.737,58	85,44%
22 - CUSTOS MONET. (7+20, s/desp.financ.)	2.383.387,91	98,90%	2.471.953,29	98,92%	2.466.785,55	98,90%	2.491.220,31	98,89%	2.520.174,91	98,88%
23 - CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS (21+23)	2.409.849,31	100,00%	2.498.943,92	100,00%	2.494.315,99	100,00%	2.519.301,36	100,00%	2.548.817,58	100,00%
24 - CUSTOS TOTAIS (10+24+25+26)	2.409.849,31		2.498.943,92		2.494.315,99		2.519.301,36		2.548.817,58	

DISCRIMINACAO	ANO VI	%	ANO VII	%	ANO VIII	%	ANO IX
Custos Fixos							
1 - M.O.Fixa/Honorários / encargos	129.480,00	5,03%	129.480,00	4,99%	129.480,00	4,95%	129.480,00
2 - Outros custos	207.500,00	8,07%	207.500,00	8,00%	207.500,00	7,93%	207.500,00
3 - Manutenção	3.600,00	0,14%	3.600,00	0,14%	3.600,00	0,14%	3.600,00
4 - Seguros	4.000,00	0,16%	4.000,00	0,15%	4.000,00	0,15%	4.000,00
5 - Aluguel	2.500,00	0,10%	2.500,00	0,10%	2.500,00	0,10%	2.500,00
6 - Pró-Labore / encargos	24.000,00	0,93%	24.000,00	0,93%	24.000,00	0,92%	24.000,00
7 - CUSTOS FIXOS MONETÁRIOS (1+...+6)	371.080,00	14,42%	371.080,00	14,30%	371.080,00	14,19%	371.080,00
8 - Depreciação	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00
9 - Amortização de gastos diferidos	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00
10 - CUSTOS FIXOS NAO MONETÁRIOS (8+9)	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00
11 - CUSTOS FIXOS TOTAIS (7+10)	371.080,00	14,42%	371.080,00	14,30%	371.080,00	14,19%	371.080,00
Custos Variáveis:							
12 - Insumos requeridos	1.546.995,00	60,13%	1.562.464,95	60,23%	1.578.089,60	60,33%	1.593.870,50
13 - Fretes com Vendas (0,5%)	112.479,77	4,37%	114.729,36	4,42%	117.023,95	4,47%	119.364,43
14 - Comissão s/ vendas	112.479,77	4,37%	114.729,36	4,42%	117.023,95	4,47%	119.364,43
15 - Publicidade (0,3%)	29.215,52	1,14%	29.799,83	1,15%	30.395,83	1,16%	31.003,75
16 - Despesas tributárias	328.531,50	12,77%	328.531,50	12,66%	328.531,50	12,56%	328.531,50
17 - Diversos (2%)	42.594,03	1,66%	43.005,10	1,66%	43.421,30	1,66%	43.842,69
18 - CUSTOS VAR. MONETÁRIOS (12+..+19)	2.172.295,59	84,44%	2.193.260,11	84,55%	2.214.486,12	84,65%	2.235.977,29
19 - Despesas financeiras	29.215,52	1,14%	29.799,83	1,15%	30.395,83	1,16%	31.003,75
20 - CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS (20+21)	2.201.511,11	85,58%	2.223.059,94	85,70%	2.244.881,95	85,81%	2.266.981,04
21 - CUSTOS MONET. (7+20, s/desp.financ.)	2.543.375,59	98,86%	2.564.340,11	98,85%	2.585.566,12	98,84%	2.607.057,29
22 - CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS (21+23)	2.572.591,11	100,00%	2.594.139,94	100,00%	2.615.961,95	100,00%	2.638.061,04
23 - CUSTOS TOTAIS (10+24+25+26)	2.572.591,11		2.594.139,94		2.615.961,95		2.638.061,04

MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PROJEÇÃO DOS CUSTOS:

1 - O CUSTO COM MÃO DE OBRA FOI ELABORADO COM BASE NA FOLHA ATUAL DE R\$ 8.300,00 MENS AIS, COM 35% DE ENCARGOS SOBRE FOLHA DE PAGAMENTO (A EMPRESA VOLTARÁ A SE ENQUADRAR NO SIMPLES). NESTE VALOR JÁ ESTÃO PREVISTOS O DESEMBOLSO COM FÉRIAS E 13º SALÁRIO; RESSALTA-SE QUE A ATUAL MÃO DE OBRA É ADEQUADA PARA QUE A EMPRESA RETOME A COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DIVERSOS POR MEIO DE LICITAÇÃO.

2 – O ITEM OUTROS CUSTOS É COMP

OSTO PELAS SEGUINTE CONTAS:

MEMÓRIA DE CÁLCULO - "OUTROS CUSTOS"	
DESCRIÇÃO "OUTROS CUSTOS"	VALOR ANUAL
Água	1.500,00
Vale Transporte	0,00
Materiais de Consumo	12.000,00
Telefone	18.000,00
Serviços de Terceiros	120.000,00
Viagens	18.000,00
Combustíveis e Lubrificantes	0,00
Honorário Contábil	12.000,00
Energia Elétrica	18.000,00
Material de Escritório	6.000,00
Limpeza e Conservação	2.000,00
TOTAL GERAL -->	207.500,00

3 – O ITEM INSUMOS REPRESENTAM EM MÉDIA 53% DA RECEITA, SENDO 61% PARA O GRUPO MÁQUINAS / 54% PARA O GRUPO PRODUTOS / 23% PARA O GRUPO PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS;

4 – O CUSTO TRIBUTÁRIO FOI CALCULADO PELA PROJEÇÃO DE RECEITA, APLICADO A ALÍQUOTA PERTINANTE A FAIXA DE FATURAMENTO CONFORME TABELA A SEGUIR:

4.1 - TABELA DO SIMPLES NACIONAL / ANEXO I (Vigência a Partir de 01.01.2012) / Alíquotas e Partilha do Simples Nacional – Comércio.

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICM
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,32%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,5%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,23%	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,8%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,32%	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,8%

5 – Despesas com Recuperação Judicial

Discriminação	Ano I		Ano II
Administrador judicial - 24 X R\$1.400,00	16.800		16.800
Consultoria - 24 X R\$7.000,00	84.000		84.000

4.5 – FLUXO DE CAIXA / REPOSIÇÃO DE ENDIVIDAMENTO

DISCRIMINACAO	Endivid.	Ano I	%	Ano II	%	Ano III	%	Ano IV	%	Ano V	%
1- Investimentos	-										
2 - Receitas Operacionais totais		2.646.140,00	100,00%	2.778.447,00	100,00%	2.820.123,71	100,00%	2.848.324,94	100,00%	2.876.808,19	100,00%
a) Faturamento		2.646.140,00	100,00%	2.778.447,00	100,00%	2.820.123,71	100,00%	2.848.324,94	100,00%	2.876.808,19	100,00%
b) Vendas recebidas do ano anterior - caixa		-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
3 - Custos e despesas monetarias		2.460.249,31	92,98%	2.498.943,92	89,94%	2.494.315,99	88,45%	2.519.301,36	88,45%	2.548.817,58	88,60%
a) Custo total deste periodo		2.409.849,31	91,07%	2.498.943,92	89,94%	2.494.315,99	88,45%	2.519.301,36	88,45%	2.548.817,58	88,60%
b) Custos c/ processo de recuperação jun/nov		50.400,00									
4 = Lucro Operacional		185.890,69	7,02%	279.503,08	10,06%	325.807,72	11,55%	329.023,58	11,55%	327.990,62	11,40%
5- Capacidade de Pagamento	-	185.890,69	7,02%	279.503,08	10,06%	325.807,72	11,55%	329.023,58	11,55%	327.990,62	11,40%
FONTES											
RECURSOS PRÓPRIOS											
Fluxo de caixa bruto		185.890,69		279.503,08		325.807,72		329.023,58		327.990,62	
TOTAL DAS FONTES	-	185.890,69		279.503,08		325.807,72		329.023,58		327.990,62	
USOS											
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1	15.484,79	15.484,79									
2 - GARANTIA REAL - CLASSE 2	1.535.960,00			219.411,89		219.411,89		219.411,89		219.411,89	
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 - A	455.765,55			56.970,69		56.970,69		56.970,69		56.970,69	
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 - B	12.642,19	12.642,19									
TOTAL DOS USOS		28.126,98	1,06%	276.382,58	9,95%	276.382,58	9,80%	276.382,58	9,70%	276.382,58	9,61%
DISPONIBILIDADES/DEFICITS		157.763,71	5,96%	3.120,51	0,11%	49.425,14	1,75%	52.641,00	1,85%	51.608,04	1,79%
DISP./(DEFICITS) ACUMULADO		157.763,71		160.884,21		210.309,35		262.950,35		314.558,39	

DISCRIMINACAO	Ano VI	%	Ano VII	%	Ano VIII	%
1- Investimentos						
2 - Receitas Operacionais totais	2.905.576,27	100,00%	2.934.632,04	100,00%	2.963.978,36	100,00%
a) Faturamento	2.905.576,27	100,00%	2.934.632,04	100,00%	2.963.978,36	100,00%
b) Vendas recebidas do ano anterior		0,00%	-	0,00%	-	0,00%
3 - Custos e despesas monetarias	2.572.591,11	88,54%	2.594.139,94	88,40%	2.615.961,95	88,26%
a) Custo total deste periodo	2.572.591,11	88,54%	2.594.139,94	88,40%	2.615.961,95	88,26%
4 = Lucro Operacional	332.985,16	11,46%	340.492,10	11,60%	348.016,40	11,74%
5- Capacidade de Pagamento	332.985,16	11,46%	340.492,10	11,60%	348.016,40	11,74%
FONTES						
RECURSOS PRÓPRIOS						
Fluxo de caixa bruto	332.985,16		340.492,10		348.016,40	
TOTAL DAS FONTES	332.985,16		340.492,10		348.016,40	
USOS						
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1						
2 - GARANTIA REAL - CLASSE 2	219.411,89		219.411,89		219.411,89	
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3	56.970,69		56.970,69		56.970,69	
TOTAL DOS USOS	276.382,58	9,51%	276.382,58	9,42%	276.382,58	9,32%
DISPONIBILIDADES/DEFICITS	56.602,58	1,95%	64.109,52	2,18%	71.633,82	2,42%
DISP./(DEFICITS) ACUMULADO	371.160,97		435.270,49		506.904,31	

Comentários: Importante salientar que a empresa demandará no mínimo R\$ 152.000,00 já para o ano I para gestão de capital de giro e equilíbrio de seu fluxo de caixa. Tal necessidade será suprimida pelos próprios resultados financeiros, conforme a projeção de fluxo de caixa do ano I. A referida necessidade se justifica pela natureza do negócio, onde 100% das compras devem preferencialmente ser feitas a vista para obter melhor precificação e competitividade a fim de participar dos processos licitatórios e, 100% das vendas são realizadas a prazo em função da natureza da licitação que demanda diversos trâmites burocráticos.

4.6- FLUXO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Fica demonstrada a viabilidade econômica e financeira da RECUPERANDA, preservando sua função social, pelo seguinte:

- a) Conforme fluxo projetado, o resultado líquido apurado ao final de cada ano é suficiente para o pagamento da proposta aos credores, ao cumprimento do pagamento dos créditos extraconcursais e para os investimentos necessários para sua manutenção operacional;
- b) As ações de melhorias operacionais já foram implementadas, com comprometimento total de todos os sócios e colaboradores, antecipando sua contribuição ao sucesso do Plano; e
- c) A ética na condução dos negócios por parte dos sócios, que opera com total preocupação em honrar, apesar das dificuldades, todas as pendências financeiras existentes.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Até a data da Assembleia Geral de Credores que efetivamente apreciar o presente Plano, a RECUPERANDA continua no direito de desenvolver suas atividades comerciais tidas em seu contrato social, observadas as limitações previstas em lei.

Os credores não poderão ajuizar ou prosseguir com ações ou execuções judiciais contra a RECUPERANDA e/ou seus garantidores em geral, tais como, mas não se limitando a, avalistas e fiadores, relativas e sujeitas ao presente processo de recuperação judicial enquanto o Plano estiver sendo cumprido. Todas as ações e execuções judiciais em curso contra a RECUPERANDA e seus garantidores, relativas a créditos anteriores ao seu pedido de recuperação, serão extintas.

Todos os protestos cambiais de débito sujeito à recuperação judicial deverão ser baixados pelos credores, na medida em que sua manutenção, além de colidir com a novação decorrente da aprovação do plano judicial, causa indevida restrição ao crédito da RECUPERANDA. Os credores deverão adotar tal providência no prazo máximo de 90 (noventa) dias, contados da decisão que conceder a recuperação judicial, sob pena de, em não o fazendo, autorizar que a RECUPERANDA o faça, as suas expensas, compensando os valores a tanto necessários com quaisquer valores devidos aos credores.

Caso qualquer pagamento ou ato estiver programado, de acordo com o Plano, para ser efetivado ou realizado em dia não útil, tais como sábados, domingos, feriados ou datas em que não haja expediente bancário na Comarca onde tramitam os autos da recuperação judicial, fica automaticamente prorrogado para o próximo dia útil o prazo para o pagamento ou prática do ato respectivos.

Os pagamentos efetuados na forma prevista no presente Plano implicam em quitação plena, irrevogável e irretroatável de todos os créditos nele contemplados, aí se incluindo não só o valor do principal, mas juros, correção monetária, penalidades e indenizações. Efetivada a quitação, esses credores não mais poderão reclamá-los contra a RECUPERANDA.

Para todos os efeitos deste Plano, considera-se como data de sua homologação judicial aquela da publicação no diário oficial da decisão judicial proferida, pelo juízo da recuperação, que conceder a recuperação judicial nos termos do art. 58 da Lei de Recuperação. O Plano, uma vez homologado em juízo, vincula a RECUPERANDA e todos os seus credores, em como os seus respectivos cessionários e sucessores a qualquer título.

O Plano poderá ser alterado a qualquer tempo após sua homologação judicial e antes de seu integral cumprimento, por iniciativa da RECUPERANDA e mediante a convocação de Assembleia Geral de Credores. Tais alterações dependerão da aprovação da RECUPERANDA e da maioria dos créditos presentes na Assembleia Geral de Credores, mediante a obtenção do quorum segundo art. 45 c/c o art.58, *caput* e § 1º, da Lei 11.101/2005.

Os credores poderão ceder seus créditos a outros credores ou a terceiros, à expressa aceitação pelos cessionários de que o crédito cedido está sujeito às condições do presente Plano, estando a cessão condicionada, contudo, à notificação de sua ocorrência à RECUPERANDA e ao Juízo da Recuperação Judicial.

Caso haja o descumprimento de qualquer obrigação prevista no Plano, não será decretada a falência da RECUPERANDA sem que haja a convocação prévia de nova Assembleia-Geral de Credores, que deverá ser requerida ao juízo no prazo de 30 (trinta) dias a contar do evento de descumprimento, para deliberar quanto a solução a ser adotada, observando o procedimento para alteração do Plano previsto nessa cláusula, se aplicável.

Este Plano será considerado como descumprido na hipótese de o atraso no pagamento de quaisquer parcelas de pagamento previstas não ser sanado no prazo de 05 (cinco) dias a contar da notificação da RECUPERANDA pelo respectivo credor.

Decorridos dois anos da homologação judicial de presente Plano sem que haja o descumprimento de quaisquer disposições vencidas até então, a RECUPERANDA poderá requerer ao juízo o encerramento do processo de recuperação judicial. Se os credores não se manifestarem em juízo, no prazo de 05 (cinco) dias, ter-se-á que concordam com a extinção do processo.

O juízo da Recuperação judicial será o foro competente para dirimir toda e qualquer controvérsia ou disputa oriunda deste Plano, até o encerramento do processo de Recuperação Judicial.

Após o encerramento do processo de Recuperação Judicial, o juízo competente para dirimir toda e qualquer controvérsia ou disputa oriunda deste Plano será o da Comarca de Goiânia-GO.

6. CONCLUSÃO

A ARGUMENTO ASSESSORIA alicerçada na análise setorial realizada e nos documentos, informações e premissas fornecidas pela RECUPERANDA, certifica que a aprovação do Plano representa sua continuidade corporativa, a superação da crise financeira, a manutenção dos empregos de seus colaboradores e o pagamento dos credores sem riscos adicionais às relações originalmente estabelecidas antes do pedido de recuperação judicial.

Goiânia (GO), 13 de agosto de 2012

Argumento Assessoria e Projetos Ltda.

Anuente,

Reifasa Comercial Ltda.

Recuperanda

RELATORIO AVALIAÇÃO DE ATIVOS

1 - MÓVEIS E UTENSÍLIOS

ITENS	QTDA	DESCRIÇÃO	V. UNIT	V. TOTAL
2	1	PRATELEIRA DE AÇO (1,98X1,00X0,92)	1.105,00	1.105,00
3	3	ARMÁRIO DE AÇO C/ 2 PORTAS (2,00X1,16X0,45)	3.870,00	11.610,00
4	91	PRATELEIRA DE AÇO (2,46X1,00X0,40)	1.206,00	109.746,00
5	4	PRATELEIRA DE AÇO (2,50X1,00X0,40)	1.350,00	5.400,00
6	1	PRATELEIRA DE AÇO (2,41X1,00X0,40)	1.206,00	1.206,00
7	98	GAVETEIRO BIN Nº07	70,00	6.860,00
		SUB-TOTAL		135.927,00

2 - MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

ITENS	QTDA	DESCRIÇÃO	V. UNIT	V. TOTAL
9	1	CÂMARA DE CONSERVAÇÃO DE VACINAS	5.490,00	5.490,00
1	1	BALANÇA W 500 - 500KG	2.666,00	2.666,00
2	1	BALANÇA TOLEDO 500KG	1.650,00	1.650,00
		SUB-TOTAL		9.806,00

3 - VEÍCULOS

ITENS	QTDA	DESCRIÇÃO	V. UNIT	V. TOTAL
1	1	01 Automóvel BMW 325i 2009	136.275,10	136.275,10
		SUB-TOTAL		136.275,10

**4 -
INFORMÁTICA**

ITENS	QTDA	DESCRIÇÃO	V. UNIT	V. TOTAL
1	4	NOTEBOOK DELL	R\$ 2.000,00	R\$ 8.000,00
2	3	NOTEBOOK VAIO	R\$ 3.000,00	R\$ 9.000,00
3	6	MULTIFUNCIONAL BROTHER	R\$ 1.000,00	R\$ 6.000,00
4	1	HACK PARA SERVIDORES	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
5	1	SERVIDOR DELL T100	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
6	1	SERVIDOR DELL T610	R\$ 17.642,00	R\$ 17.642,00
7	7	PATCH PANEL AMP	R\$ 600,00	R\$ 4.200,00
8	1	SWITCH CISCO 2800 SERIES	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
9	1	SWITCH CISCO CATALYST 3500 SERIES XL	R\$ 3.200,00	R\$ 3.200,00
10	1	SWITCH 3COM 2948 - SFP PLUS	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
11	1	NO BREAK NHS LASER SENOIDAL 3000VA	R\$ 3.900,00	R\$ 3.900,00
12	1	CENTRAL PABX INTELBRAS 141 DIGITAL	R\$ 4.300,00	R\$ 4.300,00
13	1	SWITCH D-LINK DES-1024D	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
		SUB-TOTAL		R\$ 70.642,00

		TOTAL		R\$ 352.650,10
--	--	--------------	--	-----------------------

