



Número: **5022711-96.2023.8.13.0024**

Classe: **[CÍVEL] RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

Órgão julgador: **1ª Vara Empresarial da Comarca de Belo Horizonte**

Última distribuição : **03/02/2023**

Valor da causa: **R\$ 9.955.822,35**

Processo referência: **5190429-55.2022.8.13.0024**

Assuntos: **Recuperação judicial e Falência**

Segredo de justiça? **NÃO**

Justiça gratuita? **NÃO**

Pedido de liminar ou antecipação de tutela? **NÃO**

Partes	Advogados
DISTRIVISA COMERCIO LOCACAO E SERVICOS S/A (AUTOR)	
	OTTO WILLY GUBEL JUNIOR (ADVOGADO)
DISTRIVISA COMERCIO LOCACAO E SERVICOS S/A (RÉU/RÉ)	
	OTTO WILLY GUBEL JUNIOR (ADVOGADO)

Outros participantes	
CREDORES E INTERESSADOS (TERCEIRO INTERESSADO)	
	ANA PAULA GIARDINA (ADVOGADO) JOSE AUGUSTO RODRIGUES TORRES (ADVOGADO) ELAINE PAFFILI IZA (ADVOGADO) PAULO XAVIER DA SILVEIRA (ADVOGADO) IVAN DE SOUZA MERCEDO MOREIRA (ADVOGADO) ANA LAURA GRISOTTO LACERDA (ADVOGADO) MARIA RITA SOBRAL GUZZO (ADVOGADO)
Ministério Público - MPMG (FISCAL DA LEI)	
ERIKA SANTIAGO SOCIEDADE INDIVIDUAL DE ADVOCACIA (ADMINISTRADOR(A) JUDICIAL)	
	ERIKA SANTIAGO SILVA (ADVOGADO)
ESTADO DE MINAS GERAIS (TERCEIRO INTERESSADO)	
MUNICIPIO DE BELO HORIZONTE (TERCEIRO INTERESSADO)	
UNIÃO FEDERAL- (PFN) (TERCEIRO INTERESSADO)	

Documentos			
Id.	Data da Assinatura	Documento	Tipo
9792164415	28/04/2023 12:17	1. PRJ - DISTRIVISA 27abr2023 APROVADO	Plano

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



DISTRIVISA COMÉRCIO LOCAÇÃO E SERVIÇOS – EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

28 de abril de 2023



Sumário

I. SUMÁRIO.....	4
I.1. Comentários Iniciais	4
I.2. Termos e Definições	4
I.3. Sumário das Medidas a serem adotadas e Objetivos Básicos do presente Plano	5
I.4. Breve histórico da DISTRIVISA	11
II. VIABILIDADE ECONÔMICA DA DISTRIVISA (Art. 53, II, da LRE).....	16
III. DA REESTRUTURAÇÃO DA DISTRIVISA (Art. 53, I da LRE)	22
Etapa I – Fresh Start.....	24
Etapa II –Estabilização.....	25
IV. DAS MEDIDAS DE REORGANIZAÇÃO.....	26
IV.A - DOWNSIZING	26
IV.B – PLANO DE REESTRUTURAÇÃO FISCAL.....	27
IV.C –DESMOBILIZAÇÃO DE ATIVOS, ALTERAÇÃO DA FORMA DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS E DESALAVANCAGEM	31
IV.D – MEDIDAS DIVERSAS	37
V. DO PAGAMENTO AOS CREDITORES.....	40
V.1. Credores Classe I - Trabalhista	41
V.2. Credores Classe II, III e IV – Garantia Real, Quirografários e ME e EPP	42
V.3. Credores Fomentadores	43
V.4. Leilão Reverso	44
V.5. Credores Aderentes	45
VI-DISPOSIÇÕES GERAIS QUANTO AO PAGAMENTO DOS CREDITORES	46
VI.1. Novação	46
VI.2. Retomada	46
VI.3. Compensação	46
VI.4. Anuência dos Credores.....	47
VI.5. Melhor interesse dos Credores	47
VI.6. Distribuições.....	47
VI.7. Regras de Distribuição.....	47
VI.8. Pagamento Máximo	47
VI.9. Forma de Pagamento	48
VI.10. Informação das Contas Bancárias	48



Plano de Recuperação Judicial

VI.11. Início dos Pagamentos	48
VI.12. Data do Pagamento.....	48
VI.13. Valores.....	49
VI.14. Créditos Ilíquidos	49
VI.15. Contingências	49
VI.16. Alocação dos Valores.....	49
VI.17. Novos Créditos	50
VI.18. Créditos Majorados	50
VI.19. Créditos Reclassificados.....	50
VI.20. Créditos em Moeda Estrangeira	51
VI.21. Quitação	51
VI.22. Exercício da Opção de Pagamento	51
VII - EFEITOS DO PLANO.....	52
VII.1. Vinculação do Plano	52
VII.2. Modificação do Plano na Assembleia de Credores	52
VIII- DISPOSIÇÕES GERAIS	52
VIII.1. Contratos Existentes.....	52
VIII.2. Superveniência de Caso Fortuito ou Força Maior	52
VIII.3. Divisibilidade das Previsões do Plano	53
VIII.4. Cessões de Créditos	53
VIII.5. Sub-Rogações	53
VIII.6. Lei Aplicável	53
VIII.7. Eleição de Foro	54
VIII. 8. Descumprimento do Plano de Recuperação Judicial	54
IX. CONCLUSÃO.....	54



I. SUMÁRIO

1.1. Comentários Iniciais

DISTRIVISA COMERCIO LOCAÇÃO E SERVIÇOS, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o n. 02.338.962/0001-80, com sede na Rua Conceição do Pará, 40, Santa Inês, CEP 31060-090, Belo Horizonte/MG apresenta, com fundamento ao artigo 170 da Constituição Federal de 1988, bem ainda, de acordo com os artigos 50 e 53 da Lei 11.101/05 (alterada pela Lei 14.112/2020), o seu PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

A elaboração do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL foi um trabalho conjunto, minucioso e escarpado dos Administradores da empresa, dos profissionais de gestão da equipe J M Lima Assessoria Empresarial, bem ainda da equipe do escritório de advocacia OTTO GÜBEL SOCIEDADE DE ADVOGADOS.

O presente Plano de Recuperação é constituído desta peça, subdividida nos tópicos apresentados no índice e instruída com LAUDO ECONÔMICO-FINANCEIRO e LAUDO DE AVALIAÇÃO DOS ATIVOS, cumprindo assim, na íntegra, o artigo 53 da LRE.

1.2. Termos e Definições

Os termos e expressões utilizados neste plano, em letra maiúscula ou não, terão os significados abaixo, que lhes são atribuídos nesta cláusula. Para todos os efeitos, os termos serão utilizados no singular ou plural, no gênero masculino ou feminino, sem que deixem de perder o significado.

- a) **LRE**: Lei 11.101/2005 (alterada pela Lei 14.112/2020);
- b) **PRJ**: Este plano de Recuperação Judicial, seus aditamentos (se existentes) e suas eventuais modificações, bem como seus anexos;
- c) **AGC**: Assembleia Geral de Credores – qualquer Assembleia de Credores realizada nos termos do Capítulo II, Seção IV, da LRE;



Plano de Recuperação Judicial

- d) **Data do pedido**: Data do ajuizamento da Recuperação Judicial que, no presente caso, é a data de 03/02/2023;
- e) **Credores Classe I**: São os credores enquadrados na classe trabalhista, ou seja, aqueles que decorrem da legislação do trabalho ou decorrentes de acidente do trabalho;
- f) **Credores Classe II**: São os credores enquadrados na classe com garantia real, ou seja, os que possuem um bem em garantia;
- g) **Credores Classe III**: São os credores enquadrados na classe quirografária, ou seja, que não se enquadram nas demais classes de credores;
- h) **Credores Classe IV**: São os credores enquadrados na classe ME e EPP conforme definição dada pela LC nº 123 de 14 de Dezembro de 2006 e pelos Arts. 41, IV da LRE, ou seja, créditos detidos por microempresários ou empresários de pequeno porte;
- i) **Credores Aderentes**: São os credores extraconcursais que manifestem interesse em aderir às cláusulas contidas no presente PRJ, nas formas e prazos aqui estabelecidos;
- j) **Credores Concursais**: São os credores sujeitos à Recuperação Judicial;
- k) **Credores Extraconcursais**: São os credores que não se sujeitam à Recuperação Judicial, nos termos dos arts. 49, §3º e 4º e 67 da LRE;
- l) **Credores Cessionários**: São os credores que venham a se tornar titulares de créditos concursais em razão da celebração de contratos de cessão de crédito em que figurem como cedente um credor concursal ou um credor aderente e que o objeto da cessão seja um crédito concursal;
- m) **Ano civil**: O período de 12 (doze) meses de 1º de janeiro a 31 de dezembro.

1.3. Sumário das Medidas a serem adotadas e Objetivos Básicos do presente Plano

A Recuperação Judicial da DISTRIVISA terá como principal objetivo a reestruturação e recuperação da empresa, com a finalidade de gerar caixa positivo para o pagamento de seus credores, através das seguintes premissas:

- Adequar as medidas necessárias de reestruturação da empresa às premissas e ditames da Lei 11.101 de 2005 (alterada pela Lei 14.112/2020), de modo a equacionar a teoria multilateral dos interesses;



Plano de Recuperação Judicial

- Cumprimento do espírito norteador da Lei 11.101 de 2005 (alterada pela Lei 14.112/2020), qual seja, a manutenção de empresas viáveis e a continuidade da atividade empresarial;
- Equacionamento do passivo tributário com um PLANO DE REESTRUTURAÇÃO FISCAL em consonância com a legislação vigente e com as possibilidades prevista na Legislação em tramitação no Congresso Nacional.
- Imprimir esforços para atingir a superação da momentânea dificuldade econômico-financeira;
- Tratamento justo e equilibrado aos Credores;

Dentre os principais objetivos do presente Plano pode-se destacar: (i) a preservação da Recuperanda como entidade geradora de empregos, tributos e riquezas, assegurando o exercício de sua função social e econômica, (ii) permitir a superação da crise econômico-financeira enfrentada, (iii) reestruturação das operações e equacionamento das obrigações, dimensionando-as ao fluxo de caixa da empresa, (iv) atender, na medida do possível, ao interesse de seus credores, de forma a proceder o pagamento dos créditos sujeitos por meio de uma estrutura de pagamentos compatível com o potencial de geração de caixa.

Como se sabe, essencialmente, o PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL é um cruzamento de interesses (função social da empresa, interesses dos credores, estímulo à atividade econômica), que não pode ser apenas quantitativo (considerado sob o enfoque de valor em dinheiro a ser satisfeito no curso da recuperação), mas sim, qualitativo, inclusive porque a Lei de Recuperação Judicial não criou ou inovou qualquer direito, mas simplesmente, consagrou princípios já insculpidos no artigo 170 da Constituição Federal, quais sejam:

- (i) livre iniciativa econômica (art. 1º, IV e art. 170, C.F.) e liberdade de associação (art. 5º, XX, C.F.);



Plano de Recuperação Judicial

- (ii) propriedade privada e função social da propriedade (art. 170, I e II, C.F.);
- (iii) sustentabilidade socioeconômica (valor social do trabalho, defesa do consumidor, defesa do meio ambiente, redução de desigualdade e promoção do bem-estar social, art.170, caput e incisos V, VI, VII, C.F.);
- (iv) livre concorrência (art. 170, IV, C.F.);
- (v) tratamento favorecido ao pequeno empreendedor (art.170, IX, C.F.).

Assim sendo, de se destacar que a construção do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, deve ser celebrada segundo sua capacidade (operacional, econômica e financeira) de atendimento dos interesses que vêm priorizados pela norma legal e constitucional, nomeadamente os interesses do trabalhador, de consumidores, de agentes econômicos com os quais o empresário se relaciona, incluindo-se no último a comunhão de seus credores (principalmente aqueles considerados estratégicos para a atividade empresarial, como credores financeiros e comerciais, incluindo-se fornecedores de produtos e serviços) e, enfim, de interesses da própria coletividade.

Neste contexto, de se destacar que todo o Plano de Recuperação foi idealizado com base em discussões sobre erros e acertos da Gestão e Administração até o pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL. Foi realizada uma detalhada análise “SWOT” da Recuperanda, identificando suas FORÇAS, OPORTUNIDADES, FRAQUEZAS e AMEAÇAS, que foi o ponto de partida de elaboração do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO.

A análise “SWOT” é uma técnica de planejamento estratégico comumente utilizada para auxiliar organizações a identificar Forças (*Strengths*), Fraquezas (*Weaknesses*), Oportunidades (*Opportunities*) e Ameaças (*Threats*) relacionadas à competição em negócios ou

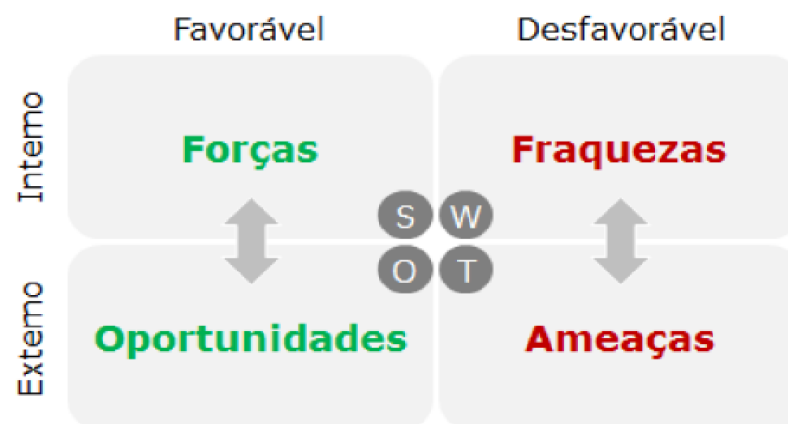


planejamento de projetos.

- ✓ **Ameaças e oportunidades**– Análise do ambiente externo à organização em busca de ameaças e oportunidades. Trata-se do estudo do que está fora do controle da empresa, mas que afeta diretamente o negócio. Entre as forças a serem consideradas estão os fatores demográficos, econômicos, históricos, políticos, sociais, tecnológicos, sindicais, legais, tributários, fatos príncipes, etc.

- ✓ **Forças e fraquezas**- Trata dos pontos fortes e fracos da empresa, relacionam-se, quase sempre, com fatores internos. A Análise “SWOT” é um sistema simples para posicionar ou verificar a posição estratégica da empresa no ambiente em questão. A técnica é creditada a Albert Humphrey, que liderou um projeto de pesquisa na Universidade de Stanford nas décadas de 1960 e 1970, usando dados da revista Fortune das 500 maiores corporações.

Matriz SWOT



Neste compasso, nota-se que a combinação dos dois ambientes, externo e interno e de suas variáveis: forças e fraquezas e oportunidades e ameaças irá facilitar a análise e a procura para tomada de decisões na definição das estratégias de negócios da empresa.



Plano de Recuperação Judicial

As quatro variáveis da análise “SWOT” são de extrema importância para o PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL. Sem ela, dificilmente será atingido o objetivo de reconhecer as fraquezas e defeitos da empresa, e corrigi-las, preparando-a para os eventos externos, seja para o seu benefício ou para evitar que atrapalhem o bom andamento das atividades empresariais.

Veja-se que as decisões devem ser tomadas de forma a realçar as forças e deve-se tentar minimizar ao máximo as fraquezas. Sendo assim, a análise “SWOT” produz uma capacidade de visualização clara e transparente, tanto externa como interna da organização. Essencialmente, ela objetiva possibilitar ao gestor maximizar os pontos fortes, minimizar os pontos fracos, tirar proveito das oportunidades e se proteger das ameaças. Neste contexto, foi traçada a seguinte análise da DISTRIVISA:

Pontos Fortes	Pontos fracos
Atendimento de vendas tecnicamente qualificado	Portfólio limitado devido a condições financeiras
Reconhecida em comercializar apenas produtos de qualidade	Transit time alto nas compras internacionais
Eficiência em operação logística	Parceiros internacionais exigindo compras a vista
Conhecimento e estrutura para refurbishment de equipamentos usados	
Boa reputação com os principais fabricantes e distribuidores internacionais	
Oportunidades	Ameaças
Aumento das políticas ESG com o condicionamento de equipamentos	Alta concorrência de preços em produtos novos
Cientes cada vez mais exigentes	Concorrência desleal no mercado tradicional e digital
Consolidação do mercado da impressão	Contração econômica do mercado em geral
Crescimento do mercado de automação	Alta dos juros
Crescimento das gráficas digitais	

Da análise dos indicadores acima, infere-se que as FORÇAS e OPORTUNIDADES da DISTRIVISA realmente viabilizam sua RECUPERAÇÃO, sendo que suas ameaças deverão ser administradas



Plano de Recuperação Judicial

a ponto de não anular suas forças.

Pelo demonstrado, resta claro que a DISTRIVISA é viável, possui respeitável vantagem em forças e oportunidades, poucas e contornáveis fraquezas, sendo que a conclusão a que se chegou é que a crise financeira pela qual atravessa é em virtude das ameaças de mercado, do “Custo Brasil”¹ e da escassez de capital de giro, aliados a outros percalços da atividade empresarial, somados à crise sanitária mundial, pontos estes que estão sendo revistos desde o momento do ajuizamento do pedido e serão aplicados no presente plano, para a total reestruturação das atividades da empresa.



Foto: Marcello Casal Jr/Agência Brasil

ECONOMIA | ECONOMIA

Custo Brasil retira R\$ 1,5 trilhão por ano das empresas instaladas no país

Data de publicação: 10 de Janeiro de 2023, 04:30h, atualizado em 09 de Janeiro de 2023, 23:27h

A estimativa corresponde a 20,5% do PIB. Reduzir esse custo é um dos desafios da nova coordenação da Frente Parlamentar pelo Brasil Competitivo

Assim, a série de medidas aqui propostas terá o condão de diminuir ou anular as ameaças e, de outra banda, fazer com que a DISTRIVISA consiga explorar suas forças e oportunidades, tendo como principal objetivo atingir a essência da LRE que, inclusive, está muito bem definida em seu Art. 47, *in verbis*:

1 <https://brasil61.com/n/custo-brasil-retira-r-1-5-trilhao-por-ano-das-empresas-instaladas-no-pais-pind233752>



Art. 47. 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.

Neste sentido, toda a análise da atividade, os erros e acertos, as forças SWOT, o histórico mercadológico, todos estes quesitos compõem conceitualmente o PLANO DE RECUPERAÇÃO, usando a analogia da lição filosófica de Aristides Malheiros, é impossível elaborar um PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, ou melhor, a “*ponte, que nos leva do local onde estamos para o local onde pretendemos chegar*”, sem saber onde se errou, onde se acertou, e o que há de se fazer para corrigir a rota.

Bem por isto é que as medidas deste plano, se bem aplicadas e gerenciadas (e se a travessia for correta), certamente influenciarão positivamente no giro empresarial da empresa e, com o esforço de seu sócio e de todos os seus “*stakeholders*”, recuperarão a empresa, retomando-se seu crescimento, pagando seu passivo, e, ainda, mantendo-a no mercado gerando empregos, recolhendo tributos, movimentando a economia local, enfim, cumprindo, assim, na íntegra, o espírito norteador da Lei nº 11.101/05 (alterada pela Lei 14.112/2020).

1.4. Breve histórico da DISTRIVISA

Conforme já bem exposto em sua petição inicial, a DISTRIVISA atua no segmento de fotocopiadoras e informática há mais de 20 anos, oferecendo produtos de qualidade ao mercado de equipamentos para todo o Brasil.

A empresa tem por objetivo atender o mercado potencial e efetivo comercializando impressoras, equipamentos multifuncionais monocromáticos e policromáticos, copiadoras e duplicadores digitais.



Plano de Recuperação Judicial

O diferencial da DISTRIVISA, desde seu início, foi seu técnico atendimento pela equipe de Televendas, preparada para oferecer solução rápida e personalizada, trazendo agilidade e economia seus clientes, que não podem esperar para imprimir.

Dentre os produtos comercializados, estão desde simples hardwares até softwares avançados de controle do parque de impressão, com completo estoque de soluções que permite uma abrangência de atendimento aos diferentes perfis (pequenos, médios e grandes estabelecimentos), oferecendo projetos customizados.

Com sede administrativa em Belo Horizonte e estoque no estado de Espírito Santo, a autora é uma distribuidora multimarca atuante no mercado de impressão, fornecendo em seu portfólio: equipamentos novos, suprimentos, peças e equipamentos reconicionados.

Possui grande *know-how* em importações e se destaca como uma grande distribuidora de equipamentos no Brasil, importando, ainda, suprimentos genéricos dos principais fornecedores dos EUA e China.





DISTRIVISA

A DISTRIVISA é uma empresa **distribuidora** de **impressoras** e **suprimentos** para impressão, como cartuchos de toners **originais** e **compatíveis**, equipamentos **recondicionados** e outros produtos relacionados.

Somos distribuidores **oficiais** de marcas reconhecidas no mercado, garantindo **qualidade** e **confiabilidade** em nossos produtos.

Cartuchos Compatíveis

Os cartuchos compatíveis são uma opção alternativa aos cartuchos de toner ou tinta originais, produzidos por outras marcas, que utilizam componentes de **alta qualidade** para produzir cartuchos **compatíveis** com as **principais marcas** de impressoras do mercado.

Cartuchos Originais

São aqueles **produzidos** pela **mesma marca** da impressora em questão. Esses cartuchos são **projetados especificamente** para funcionar com as impressoras da mesma marca e modelo, **garantindo** a **melhor qualidade** de **impressão** possível e o **desempenho ideal** do equipamento.

Dentre seus principais produtos, destacam-se as impressoras e scanners de última geração, cuja qualidade e resistência são reconhecidas no mercado:





EQUIPAMENTOS - A4 - LASER

As impressoras A4 laser são equipamentos de impressão que utilizam tecnologia de **toner eletrostático** para produzir **imagens e textos** em **papel A4**. Essas impressoras são geralmente usadas em ambientes **corporativos** devido à sua **alta capacidade de impressão e velocidade de produção**.



EQUIPAMENTOS - A4 - TINTA

As impressoras A4 a **tinta** são equipamentos de impressão que utilizam **cartuchos de tinta** para produzir **imagens e textos** em papel A4. Essas impressoras são geralmente usadas em ambientes **domésticos** ou **pequenos escritórios**, devido à sua capacidade de **imprimir fotos e imagens com alta qualidade de cor e definição**.



EQUIPAMENTOS - A3 - LASER

São ideais para impressão de **materiais gráficos** como **cartazes e banners**. Além disso, essas impressoras possuem uma **alta capacidade de produção** de documentos em **tamanho A3**, o que é ideal para empresas que trabalham com **desenhos técnicos** e outras aplicações que exigem um tamanho de papel maior.



Plano de Recuperação Judicial

Além disso, a DISTRIVISA tem buscado um faturamento considerável em equipamentos reconicionados (*refurbishment*). Inclusive, atualmente, a empresa conta com uma linha de produção desses equipamentos que são importados usados dos Estados Unidos.

EQUIPAMENTOS RECONDICIONADOS

Os equipamentos reconicionados são uma **opção interessante** para empresas que desejam adquirir equipamentos de **alta qualidade a preços mais acessíveis**.

Esses equipamentos são **inspecionados e testados** por **técnicos especializados**, que verificam o estado dos componentes e realizam eventuais **reparos** ou **substituições de peças**.



Esse produto do portfólio da DISTRIVISA está totalmente de acordo as novas práticas ESG (*Environmental, Social and Governance*) que é tendência nos principais fabricantes e países para os próximos anos.

A empresa mineira é uma das líderes desse segmento no país, no entanto, é cediço que nenhum organismo empresarial é imune às crises tanto internas como externas. Com a DISTRIVISA não foi diferente, como restou profundamente explorado e demonstrado na exordial de seu pedido de Recuperação Judicial. Tal crise, outrossim, não se mostra irreversível, desde que sejam adotadas as medidas corretas para corrigir o rumo da empresa e para liquidar o passivo com seus credores.

Assim, o presente PLANO DE RECUPERAÇÃO demonstrará a viabilidade da empresa, dentro de suas premissas macroeconômicas, financeiras e jurídicas, como se verá a seguir.

II. VIABILIDADE ECONÔMICA DA DISTRIVISA (Art. 53, II, da LRE)

Antes de adentrar à demonstração da viabilidade econômica da DISTRIVISA, necessário fazer algumas breves ponderações sobre o atual e delicado momento econômico enfrentado, não só pelas empresas, mas pelo país como um todo.

Além dos fatores internos específicos já muito bem explicitados na exordial encarados pela Recuperanda, sabe-se que Brasil já vinha de uma grave crise desde 2014. O maior sintoma desta foi a forte recessão econômica, pois tratou-se da **pior recessão da história do País**, havendo recuo no Produto Interno Bruto (PIB) por dois anos consecutivos.

A economia contraiu-se em cerca de 3,8% em 2015. Em setembro de 2016, a taxa de desemprego chegava a 11,8%, atingindo 12 milhões de brasileiros. O consumo das famílias que, por anos, sustentou o crescimento do PIB do Brasil, seguiu ladeira abaixo em 2016 e, ainda que as perspectivas fossem melhores para o ano de 2017, a economia não melhorou e o país não cresceu o esperado.

Plano de Recuperação Judicial

No ano de 2018, tinha-se uma expectativa de retomada na economia de um modo geral. Contudo, marcado pela greve dos caminhoneiros, o ano terminou muito aquém do esperado, com um crescimento de apenas 1,1%.

Também houve impactos importantes no setor, conforme exaustivamente explicitado na exordial. Não bastasse, como se sabe, houve na pandemia um monumental descompasso entre o tempo econômico e o tempo financeiro, conforme a síntese de *Lawrence Summers* descrita pelo site da *Bloomberg*: "o tempo econômico parou por causa da pandemia, mas o relógio financeiro continuou a girar. Pagamentos de juros, aluguéis e outras obrigações ainda se vencem, mas o dinheiro para arcar com eles secou". O resultado desse descompasso é a crise empresarial de proporções épicas que estamos para enfrentar².

Isto significa dizer que as empresas que souberem aproveitar o momento para planejar novas estratégias estarão um passo à frente das demais. **É hora de reinventar!** De se pensar, que se existe uma lição a ser tirada deste cenário, é a de que os empresários devem estar, daqui em diante e na medida do possível, preparados para manter suas atividades em cenários de imprevisibilidade.

O cenário mundial conta com aumento de juros, inflação, guerra na Ucrânia e muitas outras restrições. Aqui no Brasil temos um novo governo e um novo momento. Todos os setores da economia também passam por mudanças e desafios. Mudanças que ocorrem rápido e que nos mantêm alertas e preparados para adaptação.

O respeito do Governo Federal pelo teto dos gastos públicos também é decisivo, já que mantém sua credibilidade perante os credores e investidores globais. Há também uma grande expectativa em relação ao andamento de reformas prometidas, especialmente a tributária.

Mesmo diante de tantas incertezas, referindo-se ao novo arcabouço fiscal e à reforma tributária, o atual ministro da Fazenda, Fernando Haddad, manifestou confiança na aprovação

2.//www.migalhas.com.br/coluna/insolvenciaemfoco/324481/sistemadeinsolenciabrasileiro-e-a-pandemia-do-covid-19---reflexoes-de-lege-lata-e-solucoes-tecnicas.



Plano de Recuperação Judicial

até o fim do ano das medidas necessárias para o Brasil entrar em 2024 com um “choque de crescimento”.

Além disso, a estimativa que consta do Projeto da Lei de Diretrizes Orçamentárias (PLDO) 2024, enviado na sexta-feira (14/04) ao Congresso Nacional é de que economia brasileira deverá crescer 2,34% no próximo ano, depois de crescer 1,5% em 2023.

Pelas estimativas oficiais, a inflação pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) cairá para 3,52% em 2024, 3,02% em 2025 e 3% em 2026, contra 5,31% previstos para este ano. As projeções para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), usado na correção do salário mínimo, serão nos mesmos percentuais: 3,3% em 2024, 3,14% em 2025 e 3,07% em 2026, menor que os 5,16% projetados para este ano.

Em relação ao IPCA, índice oficial de inflação, a projeção para o próximo ano está levemente acima do centro da meta de 3,25% definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). Como o conselho determina uma margem de tolerância de 1,5 ponto percentual, a inflação poderá ficar entre 1,75% e 4,75% no próximo ano sem resultar em descumprimento da meta.

O projeto também prevê uma média de 11,08% ao ano para a taxa Selic (juros básicos da economia) em 2024, 9,44% em 2025 e 8,76% em 2026. Atualmente, a Selic está em 13,75% ao ano. Se as previsões se confirmarem, haverá uma melhora, ainda que lenta, na economia brasileira.

Neste contexto, importante destacar a importância da DISTRIVISA no mercado. Não importa o quanto o mundo esteja cada vez mais digital. Por mais que as pessoas, às vezes, pensem em economizar papel e tinta, para arquivar todo tipo de conteúdo e documento em arquivos como pen-drives ou mesmo arquivos virtuais, que conhecemos como “nuvens”, a impressão sempre será de grande importância em qualquer tipo de negócio, por vários motivos.

Oferece muito mais facilidade de leitura, aprendizado e entendimento de propostas mais do que qualquer leitura realizada na tela de um computador. Para que se tenha ideia, a revista Super Interessante revelou que, leituras feitas em material impresso, garantem maior sucesso



Plano de Recuperação Judicial

e entendimento das propostas e informações do que na leitura praticada pelo computador. Por um simples motivo: forçam menos a vista, e por isso, cansam menos na hora de ler.

A produção de documentos de alta qualidade em papel, seja em documentos de pagamento, marketing ou como forma de facilitar a comunicação comprovaram que, uma grande parte de colaboradores de uma empresa, por exemplo, não conseguiriam fazer seu trabalho sem acesso a uma impressora ou um equipamento multifunção.

Documentos em papel são mais bem aceitos em reuniões e apresentações, a versão em papel ainda se faz necessária para comprovação física de operações, auditorias, colheita de dados e segurança contra a perda de versões eletrônicas.

Embora talvez não percebido ainda, o custo de armazenamento, controle e segurança do meio digital, vem se tornando alto ao longo do tempo, transpondo em muitos casos, os mesmos custos caso os arquivos fossem impressos.

Estudos realizados pelos grandes produtores de equipamentos de impressão, digitalização e cópia, confirmam que, um terço dos colaboradores de empresas não conseguiriam realizar seu trabalho sem o acesso a impressoras, scanners ou fotocopiadoras e, mais da metade afirma que irão utilizar muito mais as impressoras, simples ou multifunção no futuro.

Por tudo isso, escritórios e empresas preferem ter vários materiais impressos e sempre às mãos, quando for mais necessário. Mas, até nisso, os custos, muitas vezes, tornam inviável a prática da impressão sobre diversos fatores: demora, papel, transporte.

Uma boa impressão, além de tornar mais claro o entendimento e propósitos de uma aula, reunião de negócios, metas e objetivos da empresa, dentre outros fatores, faz com que a leitura não se torne incômoda. De nada adianta, porém, se a leitura não contar com uma boa impressora, tinta de qualidade ou um papel adequado.

Mesmo diante de algumas incertezas, os materiais impressos continuarão a ter seu lugar garantido. E a DISTRIVISA tem papel fundamental nisso.



Plano de Recuperação Judicial

Segundo o jornal do comércio, alguns estudos mostram que a mídia impressa, por exemplo, é ainda o principal mecanismo de marketing das empresas e consome cerca de 50% de todo o orçamento de comunicação que será investido em material impresso.

O mercado brasileiro de dispositivos de informática – que inclui smartphones, computadores, *wearables*, tablets e impressoras – deve crescer 1,1% e chegar a US\$ 21,5 bilhões em 2023, segundo a IDC. Dessa forma, a participação desse segmento no mercado de TI como um todo **vai chegar a 43,7%, mostrando sua importância para a economia.**

Segundo a IDC, a expectativa é que a primeira metade do ano ainda vai apresentar números fracos, talvez até de queda. Isso poderá ser reflexo da inflação global, que tem afetado até as projeções de crescimento das fabricantes globais. Mas o segundo semestre deve apresentar uma recuperação a depender da melhora do consumo dos brasileiros.

A IDC afirma que não deve haver falta de produtos ou de insumos no Brasil, já que a queda na demanda nos Estados Unidos e na China faz com que a disputa por componentes eletrônicos diminua.

Confira os números de cada segmento:

- Smartphones: US\$ 13 bilhões (6%)
- Computadores: US\$ 5,8 bilhões (-8,4%)
- Wearables: US\$ 882 milhões (10,2%)
- **Impressoras: US\$ 542 milhões (2,5%)**
- Tablets: US\$ 464 milhões (-15%)

Além disso, a busca por produtos usados ou seminovos vêm crescendo no Brasil. Com o *recommerce* — e-commerce de produtos reconicionados — em **ascensão**, esse modelo de consumo está se tornando mais popular à medida que aumenta a inflação, a desvalorização da moeda e os hábitos de consumo consciente.



Plano de Recuperação Judicial

No último ano, a categoria de reconicionados – categoria esta que a DISTRIVISA domina - cresceu mais de 150% no Brasil e continua ganhando impulso em todo o mundo. Para Raúl Bustamante, gerente de comunicação e marketing da América Latina do eBay: *“Diante do cenário econômico, os consumidores estão buscando alternativas acessíveis de produtos remodelados que oferecem semelhança, qualidade e descontos consideráveis na escolha por marcas premium, todos apoiados por uma experiência de compra de confiança”*.

Por todos estes motivos, entende-se que a viabilidade da DISTRIVISA está sim intimamente ligada à recuperação da economia como um todo, com a retomada dos investimentos, com as reformas tributárias, com o desempenho do novo governo e, como as previsões e projeções são boas, espera-se, espelhar esta melhora nas finanças da empresa.

Neste contexto, merece destaque o fato de que o mercado em que a empresa atua segue em franco crescimento e que, obviamente, irá crescer ainda mais, ou seja, seu negócio e *“goodwill”* são altamente autorizativos de reestruturação, sendo a empresa totalmente viável.

As planilhas trazidas como anexos ao presente plano demonstram, ainda, de forma inequívoca, que a empresa é viável, posto que, poderá manter-se no mercado, gerando recursos para pagar seus credores, possibilitando, assim, o bom funcionamento dos negócios.

Todos os fatos econômicos acima alinhados, sem exceção, comprovam a VIABILIDADE ECONÔMICA da Recuperanda, que exerce relevante e indiscutível papel no setor em que atua, com produtos de alta qualidade e poderá, dentro de sua reestruturação, utilizar estes fatores como uma alavanca para a sua RECUPERAÇÃO JUDICIAL, de acordo com as premissas expostas neste Plano de Recuperação Judicial.

Sendo assim, demonstrada a viabilidade econômico-financeira através do laudo anexo, o presente PLANO traz à baila, para credores, JUÍZO, e sociedade em geral, que seu negócio tem ampla possibilidade de se reerguer, reestruturar-se, mantendo vivo o espírito norteador da lei de recuperação de empresas.



III. DA REESTRUTURAÇÃO DA DISTRIVISA (Art. 53, I da LRE)

A REESTRUTURAÇÃO e RECUPERAÇÃO da DISTRIVISA atenderá a todos os requisitos legais e, especialmente, aqueles previstos no artigo 50 da LRE, abaixo transcrito:

Art. 50. Constituem meios de recuperação judicial, observada a legislação pertinente a cada caso, dentre outros:

I - concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas;

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;

III - alteração do controle societário;

IV - substituição total ou parcial dos administradores do devedor ou modificação de seus órgãos administrativos;

V - concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar;

VI - aumento de capital social;

VII - trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados;

VIII - redução salarial, compensação de horários e redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva;



Plano de Recuperação Judicial

IX - dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro;

X - constituição de sociedade de credores;

XI - venda parcial dos bens;

XII - equalização de encargos financeiros relativos a débitos de qualquer natureza, tendo como termo inicial a data da distribuição do pedido de recuperação judicial, aplicando-se inclusive aos contratos de crédito rural, sem prejuízo do disposto em legislação específica;

XIII - usufruto da empresa;

XIV - administração compartilhada;

XV - emissão de valores mobiliários;

XVI - constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor.

De se destacar que o artigo 50 da LRE não exaure os meios de RECUPERAÇÃO DAS EMPRESAS, até porque, por exemplo, não elenca os meios administrativos da recuperação, reestruturação e gestão destas que se mostram de fundamental importância para a RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Assim, neste plano, serão apresentados os meios de REESTRUTURAÇÃO e RECUPERAÇÃO, em conjunto, cumprindo na íntegra o espírito norteador da Lei 11.101/05 (atualizada pela Lei 14.112/2020), equilibrando os interesses dos sócios, dos credores e da sociedade em geral. Serão duas etapas.



Etapa I – Fresh Start

Nesta primeira etapa, serão utilizadas medidas imediatas, para evitar problemas com a necessidade de capital de giro, bem como para afastar os efeitos creditícios posteriores ao ajuizamento da Recuperação Judicial. Sendo assim, a DISTRIVISA buscará evitar socorrer-se de capital de terceiros para o giro empresarial.

Como se sabe, o conceito que normalmente é adotado para empresas em Recuperação Judicial é o de que “investir é arriscado, fornecer é ainda pior”. O consultor André Schwartzman, conselheiro da *Turnaround Management Association* do Brasil, entidade que reúne cabeças pensantes da prática de reestruturação empresarial no país, afirma que um levantamento feito pela TMA com 64 grandes fornecedores mostrou que 88% das empresas não tem qualquer regulamento que discipline o comércio com Recuperandas, bem ainda, “apenas 12% preveem o que fazer: cortar qualquer crédito”.

Bem por isto, de modo a minimizar a premente necessidade de capital de giro, seja pela necessidade de desalavancagem, seja pela escassez de crédito para empresas em RECUPERAÇÃO JUDICIAL, isto tudo aliado à atual crise de liquidez que afunda a economia do Brasil, de rigor a implementação da presente Etapa I, que trata de saídas buscadas na própria Lei nº 11.101 de 2005 (alterada pela Lei 14.112/2020).

Assim, nesta etapa, inicial e concomitante ao pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL, haverá uma proteção do capital de giro da DISTRIVISA, que será realizada da seguinte forma:

- O pedido de Recuperação Judicial bloqueia e suspende, por força da LRE, todas as ações e execuções que venham a atacar o caixa da empresa, dando assim, um fôlego para as finanças desta, nos termos do artigo 6º da LRE;
- A impossibilidade jurídica de pagamento das dívidas da empresa, certamente, aliviará o caixa, cuja geração não mais será direcionada para o passado, mas sim, projetada para o futuro e ciclo de caixa desta;



Plano de Recuperação Judicial

- Os estoques serão repostos com o capital da própria venda dos mesmos, ou seja, como não haverá direcionamento de recursos para pagamentos do passivo, o estoque vai automaticamente se renovando, sem necessidade de capital de terceiros;
- O equacionamento dos juros, nos termos do artigo 50, XII da LRE, fará com que a DISTRIVISA diminua o que era um elevadíssimo custo financeiro de carregamento da dívida, ou seja, as finanças da empresa serão menos impactadas pela alavancagem, e, seu capital direcionado ao pagamento de insumos, salários, matérias primas e o que mais for necessário para a atividade empresarial.
- Poderá haver o *downsizing*, eventuais vendas de ativos e/ou sua reorganização, tudo isto de acordo com a necessidade da empresa e para implicar em menos custo e necessidade de capital de terceiros;
- Poderão ser priorizados os clientes com maior margem e menor prazo de pagamento, se o caso, inclusive, firmando-se parcerias vantajosas com clientes que se propõem a pagar à vista, ou que possuem contratos de “vendedor” a custo baixo;

Tendo em vista que a Recuperanda continua na plena administração e gerência dos seus bens, nos termos da lei, caso seja interesse da empresa, esta também poderá celebrar contratos de “façon”, industrialização por encomenda ou arrendamento, contratos que poderão ser celebrados de imediato, e sem intervenção judicial, nos termos do artigo 64 “caput” da LRE, contudo, será vedado ou terá eficácia suspensa até ulterior deliberação judicial, em todos os contratos, toda e qualquer cláusula de alienação patrimonial, cumprindo-se, assim, o disposto no artigo 66 da LRE.

Etapa II –Estabilização

Após a implementação da Etapa I, a DISTRIVISA terá maior saudabilidade financeira e passará a desenvolver sua área comercial, ampliando seu campo de atividade no cenário nacional, aumentando sua gama de clientes, desta vez, de forma organizada.

De se salientar que não há um prazo específico para a expansão da área comercial, tampouco, há obrigatoriedade de cessação dos eventuais contratos previstos na FASE I para a implementação da FASE II, o que se espera, com esta cadência negocial, é que a Recuperanda inicie a expansão de suas vendas (aumentando a necessidade de capital de giro, bem ainda, aumentando o risco de inadimplência), no momento em que seu fluxo de caixa esteja estável e seguro, permitindo, assim, o aumento das vendas e investimentos na área comercial.

Assim, na medida de sua REESTRUTURAÇÃO, certamente, a empresa utilizar-se-á de uma estratégia de diferenciação, produzindo com maior eficácia e eficiência e com ainda mais qualidade, agregando cada vez mais valor a seus produtos.

IV. DAS MEDIDAS DE REORGANIZAÇÃO

Independentemente das ETAPAS acima previstas, a DISTRIVISA desde o início de seu processo recuperacional, iniciou um projeto de REESTRUTURAÇÃO e REORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL, tomando uma série de medidas jurídicas e administrativas para sua melhor gestão, trazendo assim, maior eficiência operacional e LUCRO, objetivando não somente sua reestruturação, mas o pagamento de seus CREDORES, objetivo principal desta Recuperação Judicial.

As medidas a seguir listadas podem não exaurir a totalidade de medidas a serem adotadas, mas, por certo, demonstram os meios de recuperação e reestruturação da Recuperanda.

IV.A - DOWNSIZING

Trata-se de uma das principais técnicas da administração contemporânea, criada nos Estados Unidos, na década de 70. A curto prazo, o processo a ser eventualmente implantado na Etapa I dos negócios da empresa pode envolver um achatamento da estrutura organizacional, reestruturação, redução de custos e racionalização.

A longo prazo, espera-se que revitalize a empresa com a expansão do seu mercado, desenvolva melhores produtos, melhore o moral dos funcionários, modernize a empresa e principalmente, a mantenha enxuta, de forma que as práticas burocráticas não venham a se

Plano de Recuperação Judicial

instalar novamente, uma vez amenizadas as pressões. O *downsizing* requer um projeto de racionalização planejado e de acordo com a visão estratégica dos negócios, as metas globais da organização e a partir da definição clara de seus objetivos.

A razão mais importante disto é a redução dos custos. A melhor técnica será aplicada para uma melhora no desempenho organizacional, objetivando a melhoria da eficiência da organização. Assim, dentre as medidas que poderão vir a ser aplicadas para o *downsizing*, destaca-se a seguinte:

a) Redução do quadro de Colaboradores

Em razão não só da pandemia que assolou o país e o mundo, como também das razões já expostas na exordial, algumas demissões eventualmente poderão ocorrer, a fim de readequar a composição do quadro de empregados à realidade da atual operação da empresa. Os valores das eventuais demissões serão contemplados no fluxo de caixa e haverá a possibilidade (e preferência) de recontração dos colaboradores que, eventualmente, venham a ser demitidos.

A adequação da equipe ao processo é de extrema importância para que as metas e as estratégias a serem utilizadas sejam claramente expostas, implicando diretamente no comprometimento de todos os envolvidos.

IV.B – PLANO DE REESTRUTURAÇÃO FISCAL

Nos idos dos anos 80/90, o saudoso jurista Alfredo Augusto Becker editou uma brilhante obra sobre o Direito Tributário, talvez a mais realista e irreverente de todos os tempos, intitulada de "Carnaval Tributário".

No capítulo 2 do referido livro, BECKER afirma com propriedade que:

"A tributação irracional dos últimos anos conduziu os contribuintes (em especial os assalariados) a tal estado que, só lhes resta a tanga. E além



Plano de Recuperação Judicial

da tanga, restam-lhe apenas a fé e a esperança na mudança desse estado de coisas simultaneamente com a mudança dos ministros da Fazenda e do Planejamento"

Leitura mais atual, impossível. Continua ainda o Autor, ao sustentar que:

"Se a estes contribuintes tributarem até mesmo a tanga, então, perdas estarão a fé e a esperança. Infelizmente existem fundadas razões para que tal aconteça. E se a exposição que o leitor lerá parecer-lhe caótica, recorde-se que eu estou procurando descrever o caso".

E nesta seara arrecadatória, não obstante a crise, o que é comprovado por um recente estudo do IBPT (Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação) que concluiu que, desde 1988 até Outubro de 2015, foram editadas mais de 5,2 milhões de normas que regem a vida dos cidadãos brasileiros.

Conforme notícia divulgada pelo IBPT sobre o referido estudo, "*cálculo foi feito (...) detectou que no que diz respeito à matéria tributária, foram editadas 352.366 normas, a maioria exigente em excesso, e responsável por exaurir os contribuintes, confundindo-os e exigindo de pessoas físicas e jurídicas um trabalho infinito para a compreensão e o cumprimento de todas as regras*". Com certeza, esse emaranhado, um verdadeiro cipoal legislativo, convergiu para que os contribuintes, em 2015, recolhessem - extenuantes - R\$ 2 trilhões de reais aos cofres públicos (fonte: Impostômetro).

A seu turno, para assegurar o cumprimento das obrigações acessórias, no estudo do Banco Mundial, o *Doing Business* - desenvolvido em parceria com a *Price Waterhouse Coopers* (PWC) - o Brasil aparece nas últimas posições de uma lista de mais de 180 países. De acordo com este levantamento, as empresas brasileiras gastam, em média, 1506 horas de trabalho para o pagamento de seus tributos, ocupando o honroso 184º lugar na lista de países eficientes para fazer negócios, segundo o ponto de vista tributário.

Lembra-se que o índice "DOING BUSINESS" nada mais é do que a maior compilação de dados



Plano de Recuperação Judicial

econômicos das 190 maiores economias do Mundo (repise-se, o Brasil encontra-se em 184º do ranking tributário), ele é fruto de estudos profundos do BANCO MUNDIAL, e tem como meta a análise de ambiente de negócios nestas economias.

Concluindo esta necessária introdução, os dados acima são prova de que o “carnaval jurídico tributário” em que vivemos obviamente é um dos vilões do empreendedorismo e do ambiente de negócios do Brasil, muitos analisam de forma fria, que as empresas Brasileiras são inadimplentes, e que não recolhem o que deveriam de tributos por vontade própria, mas a verdade, mais real e honesta é de que tributação no Brasil, além de extremamente excessiva, é complexa, tem milhões de normas, vários entes tributantes que brigam entre si (guerra fiscal) e desarrazoada, ou seja, ela é a própria causa da inadimplência, fosse simples, fosse honesta, certamente, teria uma liquidez maior.

Assim sendo, o projeto de Recuperação Judicial da DISTRIVISA poderá ter um importante fator, que é o PLANO DE REESTRUTURAÇÃO FISCAL, o qual passa a expor.

Inicialmente, a Recuperanda poderá realizar uma *due diligence* tributária. Um estudo realizado por empresa ou profissional especializado com o foco nas seguintes análises:

- a) Regime de tributação e forma de contabilização;
- b) Forma de apuração dos tributos;
- c) Declaração e pagamento dos tributos;
- d) Cumprimento das obrigações acessórias;
- e) Análise de parcelamentos de tributos;
- f) Utilização e origem de créditos tributários e/ou benefícios fiscais;
- g) Existência de processos administrativos ou judiciais;



h) SALDO CREDOR ou DEVEDOR de tributos FEDERAIS, ESTADUAIS ou MUNICIPAIS.

O resultado final da *due diligence* trará dois reflexos importantes:

- a) Corrigir eventuais falhas na tributação seja nas obrigações principais, seja nas acessórias;
- b) Apurar o valor exato, devido, do passivo fiscal, objetivando a melhor medida jurídica possível.

Após a *due diligence* será possível saber com exatidão o tamanho do passivo tributário, se existente e, a partir daí, dar-se-á o tratamento necessário para a liquidação do passivo, seja parcelamento, negócio jurídico processual, etc.

Dentre as possibilidades do PLANO DE REESTRUTURAÇÃO FISCAL, a Recuperanda destaca as seguintes:

- a) Parcelamento previsto no Artigo 10-A da Lei 10.552 de 2002, cuja redação foi alterada pela Lei 14.112/2020, alongando o parcelamento da dívida consolidada em até 120 (cento e vinte) prestações mensais e sucessivas, conforme as diretrizes legais;
- b) Transação com a Procuradoria Geral da Fazenda Nacional nos termos da MP 899/2019 e Portaria 11.956/2019;
- c) Negócio Jurídico Processual caso o passivo não seja adequado para a Transação a que se refere a Portaria 11.956/2019;
- d) Discussão Judicial do débito, caso seja o entendimento de qualquer ilegalidade o ou iliquidez dos tributos, sejam discussões sobre principal ou acessórias, inclusive multas; bem ainda, apuração da base de cálculo, fato gerador ou mesmo prescrição



Plano de Recuperação Judicial

ou decadência.

Resumindo, a DISTRIVISA poderá revisar todo o seu procedimento, contratar especialistas pensando no passado (passivo) e futuro (eficácia operacional), objetivando, assim, a melhor solução para todos os *stakeholders*.

IV.C – DESMOBILIZAÇÃO DE ATIVOS, ALTERAÇÃO DA FORMA DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS E DESALAVANCAGEM

A premissa financeira da DISTRIVISA é gerir seu caixa de maneira a **otimizar ao máximo os recursos** e fazer frente aos compromissos de curto prazo. É inequívoco que em um momento de escassez do crédito, a gestão de caixa torna-se um ponto crítico para as empresas em dificuldades financeiras ou com desempenho deficitário.

Assim, para que a empresa possa conseguir melhores recursos financeiros, mais baratos, e mais eficientes, poderão ser utilizados métodos compostos de captação, quais sejam:

- **Utilização dos Ativos como Garantia** – Poderá haver a utilização dos ativos da empresa como garantias para bancos, fundos de investimentos ou mesmo investidores privados, nos termos do Art. 69 – A e ss. da LRE, pois é cediço que a garantia imobiliária diminui o risco do crédito, e, bem por isto, diminui as taxas de juros cobradas nas operações, o que contribui diretamente na rentabilidade das empresas do grupo (custo financeiro) e, assim, contribuem com seu soerguimento.
- **Alienação de Ativos e UPI's (Unidades Produtivas Isoladas)** – Uma das alternativas da DISTRIVISA, com a necessidade de capital de giro, poderá ser a desmobilização de ativos e possibilidade de venda de UPI's, sendo uma possível solução técnica do ponto de vista financeiro, para o soerguimento da empresa.

No Brasil, devido à constante instabilidade econômica do passado e às elevadas taxas de juros, era usual que as empresas fossem proprietárias de suas instalações como forma de proteção

Plano de Recuperação Judicial

e segurança financeira, sendo que, ainda hoje, estima-se que mais de 80% (oitenta por cento) dos imóveis em que ficam situados os parques fabris sejam das próprias empresas.

Mesmo após a abertura econômica de 1991 no Brasil, as movimentações de fusões e aquisições e a estabilidade monetária estabelecida após 1994, esse cenário conservador perdura, ou seja, empresas ainda adquirem imóveis, operacionais ou não, em nome da companhia, posto que o raciocínio é o de que, em momentos de crise e necessidade de crédito, os bens podem ser usados como garantia para linhas de financiamento de capital de giro e afins.

Menciona-se, neste contexto, estudo de FAMA e MELHER sobre alavancagem financeira onde concluem que *“os resultados das empresas são de extrema importância, uma vez que apenas as empresas geradoras de lucros operacionais se beneficiariam da alavancagem”* e, conforme visto na prática, ***“a alavanca age como impulsor para cima ou para baixo”***.

Assim, a principal estratégia financeira deste plano deverá ser a de reverter à direção desta “alavanca”, fazendo com que a DISTRIVISA utilize parte de sua geração de caixa para, gradativamente, minorar seu custo financeiro e aumentar ainda mais a utilização de recursos próprios.

Neste ponto, vale mencionar que uma das principais novidades da Lei 11.101/2005 trazida pela Lei 14.112/2020 foi a criação de uma seção específica sobre o financiamento do devedor ou do grupo devedor durante a recuperação.

A reforma inseriu os arts. 69-A a 69-F na LRE e, a partir de então, o ordenamento brasileiro passou a disciplinar **expressamente** o chamado *“DIP Financing”*, prática de mercado comum nos EUA e calcada na § 364 da lei de falências daquele país, que versa sobre a obtenção de crédito pelos devedores em crise. Sobre a novidade, merecem destaque os Arts. 69-A, 69-E e 69-F da LRE, *in verbis*:

Art. 69-A. *Durante a recuperação judicial, nos termos dos arts. 66 e 67 desta Lei, o juiz poderá, depois de ouvido o Comitê de Credores,*



autorizar a celebração de contratos de financiamento com o devedor, garantidos pela oneração ou pela alienação fiduciária de bens e direitos, seus ou de terceiros, pertencentes ao ativo não circulante, para financiar as suas atividades e as despesas de reestruturação ou de preservação do valor de ativos.

Art. 69-E. O financiamento de que trata esta Seção poderá ser realizado por qualquer pessoa, inclusive credores, sujeitos ou não à recuperação judicial, familiares, sócios e integrantes do grupo do devedor.

Art. 69-F. Qualquer pessoa ou entidade pode garantir o financiamento de que trata esta Seção mediante a oneração ou a alienação fiduciária de bens e direitos, inclusive o próprio devedor e os demais integrantes do seu grupo, estejam ou não em recuperação judicial. (grifos nossos)

Bem por isto, poderá a DISTRIVISA, comprovando a efetiva utilidade, nos termos dos Arts. 69-A e ss. da LRE onerar ou dar em garantia fiduciária bens móveis ou imóveis, objetivando a diminuição das taxas de juros cobradas nas operações, o que contribuirá diretamente na rentabilidade das empresas do grupo (custo financeiro) e, assim, com seu soerguimento.

Sobretudo porque com o advento da estabilidade monetária e o controle rígido sobre a inflação, que vêm ocorrendo há mais de 10 anos, o mercado de capitais, mais especificamente o mercado de financiamento empresarial e seus diversos instrumentos, pôde se desenvolver, sendo que essa nova ordem se apresenta na forma de mais alternativas de financiamento de longo prazo para as empresas brasileiras, tanto pela abertura de capital, quanto com emissões de dívida e até mesmo financiamentos bancários mais flexíveis.

A aquisição imobiliária industrial, tão necessária em épocas de instabilidade, aos poucos começou a ceder espaço a formatos mais criativos de garantia, como o uso de recebíveis com e sem risco de crédito, fianças dos mais diversos tipos e estruturas diferenciadas e dinâmicas,



Plano de Recuperação Judicial

como garantias evolutivas, em que o próprio bem comprado se torna o ativo dado em garantia.

Neste ambiente propício aos negócios, especialmente como o cenário atual, a possibilidade de financiamento do devedor poderá ser o novo caminho para as empresas brasileiras. Essa operação poderá ser muito útil para decisões relacionadas ao planejamento estratégico de longo prazo, como a composição ótima da estrutura de capital, ou alternativas para uma expansão fabril e até para um planejamento tributário mais eficiente.

Outra opção que se mostra muito favorável e já mencionada acima, é a desmobilização de ativos. Tal medida a ser oportunamente adotada fará com que o dinheiro trabalhe em prol da empresa, e não o contrário, os benefícios tributários e financeiros são patentes, sendo que, no caso presente, obviamente, o benefício principal será a desalavancagem.

Fato é que a possibilidade de oneração ou alienação de ativos da DISTRIVISA, operacionais ou não, será de extrema utilidade para o ciclo financeiro da empresa, pois deixar-se-á de pagar altíssimas taxas de juros, ou “fatores” de cessão de títulos para *factorings*, fazendo com que o a rentabilidade da empresa possa vir a melhorar em até 28% do seu resultado anual, fato este que obviamente vai ser revertido em favor dos próprios credores.

Sendo assim, fica também estabelecido, desde já que, caso a Recuperanda encontre condições de mercado, que ora se especifica como, no mínimo 70% (setenta por cento) do valor da avaliação integrante ao presente PLANO DE RECUPERAÇÃO, poderá, após concedida autorização judicial, vender seus ativos imobilizados, sendo que o fruto de alienação destes ativos serão revertidos ao ciclo de caixa da empresa, como meio de desalavancagem e de melhoria de sua eficácia operacional, o que, ao final, será revertido em benefício de toda a coletividade de credores.

Caso a eventual alienação de bens ocorra após o período de fiscalização (Art. 61, *caput*, da Lei



Plano de Recuperação Judicial

11.101/2005), a Recuperanda observará os Arts. 1.144³ e 1.145⁴ do Código Civil.

Caso eventuais bens estejam gravados com quaisquer garantias, tais como hipoteca e caução, serão depositados em juízo os valores referentes aos direitos dos credores, até o limite da garantia contratual, e, eventual liberação destes valores ficará condicionada à decisão judicial, com exceção de eventual alienação fiduciária, que em virtude de Lei o saldo de quitação deverá ser revertido para a instituição financeira credora, no valor presente da dívida.

De se destacar que inclusive na desmobilização de ativos, a venda de unidades produtivas isoladas de negócio serão medidas igualmente possíveis de serem acatadas, sendo que a venda de ativos isolados poderá ocorrer, por vontade da Recuperanda, seja com a venda de imóveis, bens móveis obsoletos, seja com a venda de unidades de negócio, seja com a venda de maquinários, sendo que as alienações deverão ocorrer no percentual mínimo de 70% do valor de AVALIAÇÃO.

De modo a evitar deslindes jurídicos, e impedimentos de implementação deste plano, fica especificado que a APROVAÇÃO deste PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, implica necessariamente na aceitação pelos credores da possibilidade de venda também de ativos isolados, sendo assim, a implementação deste plano e efetivação de venda de quaisquer ativos isolados da DISTRIVISA, independerá de ulterior deliberação dos credores, bastando para tanto, o cumprimento dos requisitos previstos nos artigos 60, 60-Ae 142 da Lei 11.101.05, (alterada pela Lei 14.112/2020).

Para que não parem dúvidas, em relação à possibilidade de alienação de UNIDADE PRODUTIVA ISOLADA, destaque-se a previsão dos arts. 60 e 60-A da Lei 11.101/05 (alterada pela Lei 14.112/2020):

Art. 60. *Se o plano de recuperação judicial aprovado envolver*

³ Art. 1.144. O contrato que tenha por objeto a alienação, o usufruto ou arrendamento do estabelecimento, só produzirá efeitos quanto a terceiros depois de averbado à margem da inscrição do empresário, ou da sociedade empresária, no Registro Público de Empresas Mercantis, e de publicado na imprensa oficial.

⁴ Art. 1.145. Se ao alienante não restarem bens suficientes para solver o seu passivo, a eficácia da alienação do estabelecimento depende do pagamento de todos os credores, ou do consentimento destes, de modo expresso ou tácito, em trinta dias a partir de sua notificação.



alienação judicial de filiais ou de unidades produtivas isoladas do devedor, o juiz ordenará a sua realização, observado o disposto no art. 142 desta Lei.

Parágrafo único. O objeto da alienação estará livre de qualquer ônus e não haverá sucessão do arrematante nas obrigações do devedor de qualquer natureza, incluídas, mas não exclusivamente, as de natureza ambiental, regulatória, administrativa, penal, anticorrupção, tributária e trabalhista, observado o disposto no §1º do art. 141 desta Lei.

Art. 60-A. *A unidade produtiva isolada de que trata o art. 60 desta Lei poderá abranger bens, direitos ou ativos de qualquer natureza, tangíveis ou intangíveis, isolados ou em conjunto, incluídas participações dos sócios.*

Parágrafo único. O disposto no caput deste artigo não afasta a incidência do inciso VI do caput e do § 2º do art. 73 desta Lei.

Obviamente que o intuito da DISTRIVISA com a eventual alienação de UPI será o de auferir maior resultado para adimplir seu passivo sujeito ao processo recuperacional, assim como para que o aludido resultado/receita seja utilizado para o seu soerguimento, de tal modo que possibilite a recomposição de seu capital de giro e que se permita efetuar necessários investimentos internos.

Desta forma, o que se busca é a preservação de suas atividades, para que gere valor com a eventual venda de suas unidades isoladas, valor este que será usado para a sua recuperação.

Com isso, as empresas alcançarão o objetivo ao qual que é direcionada a RECUPERAÇÃO JUDICIAL, qual seja, *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*



Plano de Recuperação Judicial

social e o estímulo à atividade econômica (art. 47, LRE).

Por este motivo prevê, neste PLANO, desde já a possibilidade de alienação de **UNIDADE PRODUTIVA ISOLADA**, sendo que a unidade eventualmente a ser vendida, caso seja de interesse da Recuperanda, será descrita no momento oportuno, **a ser pormenorizada e destacadas com a manifestação de interesse de eventual investidor.**

Destaca-se que, a Lei de Recuperação de Empresas (Lei nº 11.101/2005, alterada pela Lei 14.112/2020) ao prever no art. 60 e ss. a possibilidade de a Recuperanda alienar suas Unidades Produtivas Isoladas (UPI's), consignou que o objeto da alienação estará livre de qualquer ônus e não haverá sucessão nas obrigações do devedor. Assim, o possível adquirente da eventual unidade produtiva não responderá, de forma alguma, pelas obrigações da DISTRIVISA, o que obviamente torna a unidade isolada mais atraente para que seja adquirida por eventuais investidores interessados.

Além disso, como já destacado, a Recuperanda possui em seu patrimônio móveis e utensílios, veículos e equipamentos que, como dito, poderão vir a ser utilizados como ativos para venda, de forma a obter mais recursos para acelerar a liquidação de seu passivo. Caso ocorram, ressalte-se que o saldo das eventuais vendas de ativos será utilizado como capital de giro e investimentos, bem como para liquidar eventual passivo extraconcursal da empresa.

IV.D – MEDIDAS DIVERSAS

Outras medidas serão implementadas pela Recuperanda, visando à otimização da operação como um todo. São elas:

- a) Profissionalização:** Contratação e/ou manutenção de profissionais especializados em gestão de empresas em dificuldades financeiras;
- b) Informação, conscientização e união:** Está sendo realizado um trabalho focado em toda a equipe, baseado no aprendizado decorrente das análises citadas, combinadas com a experiência dos profissionais recém-contratados (Advogados e



Plano de Recuperação Judicial

Consultoria) e escolha de ações e oportunidades ligadas à otimização da aplicação do fluxo de caixa, destinando-o estritamente àquelas operações do atual ciclo de atividades que se enquadram no gabarito técnico e situação financeira da empresa e que geram, exclusivamente, resultados positivos e imediatos;

- c) **Maximização no uso de recursos:** Revisão na forma de compra, volume, redução de estoques e ativos que não são mais essenciais e logística ideal para suprir o faturamento com o mínimo de disposição de recursos financeiros;
- d) **Reorganização do RH:** Poderá ser reorganizado o setor de Recursos Humanos da empresa, com a possível adequação do quadro de funcionários à atual operação da Recuperanda, assegurando-se, desde já, aos afastados (se houver) a total prioridade na contratação, na medida em que as operações forem ampliadas;
- e) **Parcerias:** Busca de parceiros financeiros/fornecedores para viabilizar a recomposição do capital de giro necessário à consecução de atividades primárias;
- f) **Aprimoramento:** Aperfeiçoamento do sistema de gestão, buscando sempre a melhora da qualidade e quantidade de informações do controle do estoque, viabilizando a tomada de decisões rápidas e acertadas.;
- g) **Readequação da área operacional:** Poderá ser realizada uma readequação na área operacional, com o objetivo de evitar-se o desperdício e a ociosidade, através das seguintes providências: readequação do fluxo operacional, redução do custo de manutenção preventiva e maior atenção à utilização, contratação, pagamento e etc;
- h) **Alteração no critério de precificação:** *“Não é o tamanho do seu faturamento que importa, mas sim sua rentabilidade” - PWC.* A política de preços poderá ser revista. Sabe-se que uma das mais importantes decisões estratégicas de uma empresa é a formação do preço de venda dos seus serviços ou produtos.



Plano de Recuperação Judicial

Referido processo decisório é complexo, pois depende de variáveis qualitativas e quantitativas, internas e externas, que estão envolvidas num planejamento consubstanciado em informações estratégicas de mercado, que refletem os objetivos bem como a missão da empresa. Sendo assim, pode-se dizer que a definição do preço e da rentabilidade é resultado do processo de planejamento como um todo e da interação das diversas áreas da organização.

Neste contexto, a determinação de preço dos produtos e estabelecimento de um grau desejado de rentabilidade será objetivada pela administração da DISTRIVISA, observando todas as variáveis econômicas, de mercado e de custo envolvidas com os produtos da empresa.

A precificação dos produtos é um componente dos objetivos gerais da empresa. Segundo SANTOS (1995) a Teoria Econômica fornece dois princípios fundamentais para as decisões de preços, que são a otimização e o equilíbrio da oferta e demanda, incluindo a lei da oferta e procura, elasticidade dos produtos, e teoria dos custos e da produção.

A empresa sempre atuou na fixação de preço baseado na “Teoria do Mercado”, que tem como foco o mercado consumidor, ou seja, melhor “custo x benefício” para o cliente, sendo este o fator de precificação. Mesmo sem saber, usa-se, comumente, a percepção dos clientes em relação ao valor do produto e não nos custos do vendedor, preocupando-se com o preço que o consumidor estaria disposto a pagar.

De se destacar aqui que as premissas do “preço de mercado” devem ser adotadas, especialmente porque o cliente aqui é exigente, inteligente, tem a seu dispor diversas opções de compra. Assim, a proposta é adotar uma estratégia híbrida de formação de preços.

A aposta, então, será a de utilizar na determinação de preços e rentabilidade a interação das Teorias de Mercado e de Custos para a obtenção do melhor



Plano de Recuperação Judicial

resultado, já que a interação de tais teorias fornece ferramental para que o administrador desenvolva seu processo decisório de forma dinâmica, vinculando todos os elementos ao processo de planejamento estratégico e operacional da empresa.

V. DO PAGAMENTO AOS CREDORES

A DISTRIVISA tem credores na Classe III - Quirografia, conforme planilha abaixo:

EMPRESA: DISTRIVISA		
CNPJ: 02.338.962/0001-80		
DASHBOARD CONSOLIDADO		
TOTAL DE CREDORES	CLASSE	VALOR
0	CLASSE TRABALHISTA	R\$ 0,00
0	CLASSE II GARANTIA REAL	R\$ 0,00
4	CLASSE III QUIROGRAFÁRIOS - FORNECEDORES	R\$ 1.155.971,61
7	CLASSE III QUIROGRAFÁRIOS - BANCOS	R\$ 8.799.850,74
0	CLASSE IV - EPP_ME	R\$ 0,00
11	TOTAL	R\$ 9.955.822,35
-	NÃO SUBMETIDOS - IMPOSTOS	R\$ 2.773.280,98
	PASSIVO TOTAL	R\$ 12.729.103,33

A empresa intenciona, portanto, realizar o pagamento de seus credores de forma justa e equilibrada, de modo a atender não somente a função social da Lei mas, especialmente, a relevância destes para sua recuperação.

Para a obtenção da forma correta e possível de pagamento aos credores, foi elaborado um conservador fluxo de caixa, já prevendo os resultados financeiros decorrentes das ações do Plano de Recuperação Judicial, as estimativas de resultados futuros, tudo feito dentro do exíguo prazo de tempo havido até o momento.

Nessas projeções foram incluídas todas as economias possíveis decorrentes das ações já tomadas, como também a redução do faturamento via criteriosa seleção das operações rentáveis.

Ainda, considerou-se um crescimento mínimo, totalmente possível em face das medidas tomadas, do conhecimento do mercado, das possibilidades da atual estrutura e ainda da forte



Plano de Recuperação Judicial

crise econômica e sanitária que o País atravessa.

V.1. Credores Classe I - Trabalhista

A DISTRIVISA, até o momento, não tem passivo trabalhista sujeito à esta Recuperação Judicial. Contudo, caso venham a ser habilitados créditos nesta classe de Credores, o pagamento se dará considerando:

- a) A natureza alimentar das verbas trabalhistas em aberto e seu conseqüente impacto social;
- b) Que o artigo 54 da Lei n.º 11.101/05 não prevê *dies a quo* para início dos pagamentos das verbas trabalhistas;
- c) A atual e real capacidade de pagamento da DISTRIVISA, demonstrada pelos laudos e documentos anexos;

Assim, na hipótese de serem habilitados créditos trabalhistas na Recuperação Judicial, a DISTRIVISA pagará os créditos de natureza estritamente salarial em até 12 (doze) meses, salvo acordo mais vantajoso à empresa, livremente pactuado pelo credor, a partir da data da publicação da decisão da homologação do plano de recuperação judicial, conforme o Art. 54 da LRE, ficando, desde já, aberta a possibilidade de início a qualquer momento, inclusive podendo solver em uma única parcela, desde que haja recursos para tanto. Eventuais verbas indenizatórias ou créditos relativos a honorários terão deságio de 60% (sessenta por cento).

As medidas de pagamento para os CREDITORES TRABALHISTAS acima previstas, não são apenas adequadas à **função** da Lei, mas, especialmente, aos princípios norteadores da LRE, motivo pelo qual a empresa assume os compromissos acima como sérios e incondicionais, respeitando, assim, a essência da lei 11.101/05.



V.2. Credores Classe II, III e IV – Garantia Real, Quirografários e ME e EPP

Inicialmente, expõe-se que, no momento, a DISTRIVISA apenas tem credores na Classe III – Quirografários. Contudo, caso venham a ser habilitados credores que se enquadrem em outras Classes (II – Garantia Real ou IV – ME e EPP), a forma de pagamento será a mesma, razão pela qual deverá ser considerado, para todos os credores que não os trabalhistas, o formato de pagamento previsto nesta cláusula.

O presente plano prevê a liquidação em parcelas mensais, iguais e sucessivas, com a 1ª parcela devendo ser paga impreterivelmente no 1º mês subsequente ao período de carência de 12 (doze) meses contados da data da publicação da decisão que homologar o presente plano e as demais sequencialmente, a cada 30 (trinta) dias, durante 107 (cento e sete) meses.

O valor a ser pago corresponderá à importância dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial conforme Quadro Geral de Credores como, ademais, está sendo requerido um prêmio de pontualidade de 70% (setenta por cento).

Sendo assim, durante o prazo de 107 (cento e sete) meses, a DISTRIVISA pagará parcelas mensais, iguais e consecutivas equivalentes a 1/107 avos do passivo sujeito aos efeitos da recuperação judicial e descritos na classe III do Quadro Geral de Credores – levando em conta neste período o pagamento de 30% (trinta por cento) dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial e remanescendo uma parcela final no 108º (centésimo oitavo) mês, equivalente a 70% (setenta por cento), como prêmio pontualidade a que a DISTRIVISA fará jus como desconto, caso pague pontualmente as 107 (cento e sete) parcelas mensais previstas no Plano.

A dívida será corrigida anualmente pela Taxa Referencial (TR) acumulada no último ano civil mais juros de 1% (um por cento).

TR acumulada no último ano civil + 1% a.a.



Plano de Recuperação Judicial

Portanto, a Recuperanda propõe o pagamento dos credores enquadrados nesta classe da seguinte forma:

- Carência de 12 (doze) meses contadas da data da publicação da decisão de homologação do PRJ;
- 70% (setenta por cento) de prêmio pontualidade;
- Atualização pela Taxa Referencial (TR) acumulada no último ano civil + 1% a.a;
- Pagamento em 107 (cento e sete) parcelas mensais, iguais e consecutivas.

V.3. Credores Fomentadores

Conforme já acima mencionado, a DISTRIVISA, neste momento, tem apenas credores Classe III – Quirografários, razão pela qual a presente cláusula será, inicialmente, direcionada apenas aos credores Classe III – Quirografários. Caso venham a ser habilitados credores em outras classes (II e IV), as condições aqui descritas serão aplicáveis a eles, caso seja oportuno e necessário.

Para os credores da Classe III – Quirografária que contribuírem para a continuidade das atividades da DISTRIVISA, através do fornecimento de bens, serviços, créditos e/ou outros, dentro das condições normais de prazos e preços adotados pelo mercado, desde que oportuno e necessário, conforme julgamento exclusivo da DISTRIVISA, será concedido tratamento diferenciado, conforme previsto no artigo 67 da Lei 11.101/2005 (os “Credores Fomentadores”), como segue:

A esses credores será pago, a cada mês subsequente ao mês fornecimento de produto e/ou serviço demandado pela DISTRIVISA, um percentual a ser negociado a mais do valor do produto ou serviço fornecido no mês, a título de amortização, sem deságio e sem carência;

Para os bancos e demais instituições financeiras que oferecerem linha de crédito que auxiliem



Plano de Recuperação Judicial

a DISTRIVISA na composição de seu capital de giro, linha de crédito esta que seja para fomento e ou desconto de recebíveis e que implique em juros não superiores ao praticado pelo mercado será pago a cada mês subsequente ao do mês no qual tenha havido efetivo desembolso de recursos para a DISTRIVISA, em fundos imediatamente disponíveis, um percentual a ser negociado do valor médio da linha de crédito disponibilizada e efetivamente utilizada no mês, sem deságio e sem carência;

Por interesse do Credor Fomentador e/ou da DISTRIVISA, o Credor Fomentador poderá, a qualquer tempo, deixar esta modalidade e voltar à condição anterior de credor não fomentador, mediante aviso prévio escrito de 30 (trinta) dias; Caso o Credor Fomentador retome a sua condição anterior de credor não fomentador, por iniciativa própria ou da DISTRIVISA, o seu saldo remanescente a amortizar terá o mesmo tratamento dos credores de sua mesma Classe, nos termos deste Plano de Recuperação Judicial.

A previsão de disposições específicas para o tratamento diferenciado são as acima e a adesão a essa previsão de tratamento diferenciado poderá se dar por todo e qualquer credor, mediante simples manifestação na AGC e ou por intermédio de petição, no prazo máximo de até 30 dias, contados da data da publicação da sentença que vier a homologar a decisão de aprovação do Plano de Recuperação Judicial. Todos os credores poderão se tornar credores parceiros, desde que manifestando referido interesse dentro do prazo retro mencionado.

Eventualmente a DISTRIVISA poderá, também, discutir Plano de Pagamentos específico para os denominados CREDITORES FOMENTADORES, incluso nesse conceito aqueles credores fornecedores de serviços indispensáveis ao seguimento das atividades da DISTRIVISA, e os credores financiadores da operação que se disponham a conceder crédito a médio e longo prazos.

V.4. Leilão Reverso

Caso haja um excedente de caixa, ou seja, caso a DISTRIVISA gere caixa superior ao valor dos compromissos trimestrais ora propostos, esta poderá, a seu critério, realizar leilões reversos de pagamento, objetivando a maior celeridade na liquidação do passivo perante seus



Plano de Recuperação Judicial

credores.

O leilão reverso poderá ocorrer desde que haja prévia informação nos autos da Recuperação Judicial, bem ainda após publicação em jornal de grande circulação no Estado de Minas Gerais, com prévio prazo de 15 (quinze) dias.

Necessário consignar que o leilão reverso será aberto a todos os credores, com um lance de deságio mínimo de 25% (vinte e cinco por cento) do saldo existente na data, incluindo o deságio. Caso o valor apregoado seja inferior à soma dos saldos dos lances vencedores, a liquidação será feita de forma proporcional entre todos os ganhadores.

Assim, poderá a DISTRIVISA realizar leilões reversos a cada dois anos, a partir do Ano 4, oportunidade em que será ofertado o valor fixo de R\$ 180.000 (cento e oitenta mil reais), o qual será corrigido pela Taxa Referencial (TR) acumulada no último ano civil + 1% a.a.

Os arrematantes receberão o valor ofertado em troca de um deságio mínimo de 25% (vinte cinco por cento) do montante ofertado. Esses leilões serão promovidos caso haja recursos disponíveis em cada data proposta. Em sendo possível, a Recuperanda poderá aumentar o valor desses leilões, visando encurtar o prazo de pagamento aos credores.

Esta possibilidade respeita não somente o princípio da isonomia, como também dá ao credor a possibilidade de receber antecipadamente seus valores, desde que com deságio e, ainda, não altera a forma de pagamento daqueles que não quiserem participar, haja vista que será utilizado apenas um recurso adicional, ou seja, trata-se de uma forma justa de antecipação de pagamentos.

V.5. Credores Aderentes

Os credores extraconcursais que desejarem, por sua livre e espontânea vontade, receber seus créditos extraconcursais na forma deste plano poderão fazê-lo, desde que comuniquem à Recuperanda por meio do envio de e-mail, através do endereço eletrônico **credores@distrivisa.com.br**, no prazo de 30 (trinta) dias corridos contados da data da

homologação do plano de recuperação judicial.

VI-DISPOSIÇÕES GERAIS QUANTO AO PAGAMENTO DOS CREDORES

VI.1. Novação

Todos os Créditos são novados por este plano, nos termos do art. 59 da LRE e serão pagos na forma por ele estabelecida. Com a ocorrência da referida novação, todos os *covenants*, índices financeiros, encargos, juros hipóteses de vencimento antecipado e multas que sejam incompatíveis com as condições deste plano deixarão de ser aplicáveis. Em razão da novação do crédito, por consequência lógica, os credores também concordam com a extinção de todas as ações e execuções movidas em face da Recuperanda, após a homologação judicial do plano.

VI.2. Retomada

Os credores concordam com a imediata baixa dos protestos e qualquer tipo de apontamento negativo junto aos órgãos de proteção ao crédito após a homologação judicial do plano em face da Recuperanda, haja vista que o escopo do procedimento é viabilizar a retomada de sua credibilidade comercial *pari passu* com a novação concursal decorrente da homologação do plano aprovado pelos credores.

VI.3. Compensação

A DISTRIVISA poderá, caso haja a concordância do credor, utilizar-se de créditos de qualquer natureza que detenham contra os credores para que, por meio de compensação, extinga ambas as obrigações até o limite do menor valor. A não realização da compensação ora prevista não acarretará a renúncia ou liberação por parte da Recuperanda de qualquer crédito que possa ter contra os credores podendo, inclusive, realizá-la a qualquer tempo e até a data do efetivo pagamento do crédito.



VI.4. Anuência dos Credores

Os Credores têm plena ciência de que os valores, prazos, termos e/ou condições de satisfação de seus créditos são alterados por este plano. Os credores, no exercício de sua autonomia de vontade, declaram que concordam expressamente com as referidas alterações, nos termos previstos neste plano, abrindo mão do recebimento de quaisquer valores adicionais da Recuperanda, ainda que previstos nos instrumentos e/ou decisões judiciais que deram origem aos seus respectivos créditos.

VI.5. Melhor interesse dos Credores

Os Credores estão convencidos que este plano reflete condições econômicas e financeiras que lhes são favoráveis, tendo em vista que (i) o pagamento integral de alguns créditos, nas condições originalmente contratadas, levaria necessariamente à total insuficiência de valores para pagamento dos demais créditos e (ii) a alteração dos valores, prazos, termos e/ou condições de satisfação dos créditos, nos termos do plano, é a única forma possível de permitir que todos os credores recebam algum valor, ainda que parcialmente.

VI.6. Distribuições

As distribuições aos credores serão feitas exclusivamente nos valores, prazos, forma e demais condições previstas no plano para cada classe de credores.

VI.7. Regras de Distribuição

Os Credores pertencentes a cada um dos grupos terão seus créditos pagos de forma proporcional à participação do crédito em cada classe.

VI.8. Pagamento Máximo

Os credores não receberão, em hipótese alguma, quaisquer valores nos termos deste plano em desacordo com o quanto estabelecido para pagamento de seus respectivos créditos.



VI.9. Forma de Pagamento

Os valores devidos aos Credores nos termos deste plano serão pagos por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo credor, por meio de documento de ordem de crédito (DOC), PIX ou de transferência eletrônica disponível (TED). O comprovante de depósito do valor em benefício do credor servirá de prova da realização do pagamento.

VI.10. Informação das Contas Bancárias

Os credores deverão informar a DISTRIVISA, via carta registrada com AR (aviso de recebimento) enviada ao endereço da sede da empresa (Belo Horizonte), dirigida à diretoria, com até 30 (trinta) dias corridos de antecedência da data do primeiro pagamento, suas respectivas contas bancárias e demais dados necessários para a finalidade da realização de pagamentos.

Os pagamentos que não forem realizados em razão de os credores não terem informado suas contas bancárias ou qualquer outro dado necessário à viabilização do pagamento não serão considerados como descumprimento do plano. Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os credores não terem informado tempestivamente suas contas bancárias.

VI.11. Início dos Pagamentos

Os pagamentos dos créditos terão início a partir da data publicação da decisão de homologação do plano, bem como terão início a partir desta mesma data os períodos de carência estabelecidos neste plano.

VI.12. Data do Pagamento

As parcelas mensais serão liquidadas até o último dia de cada mês.



VI.13. Valores

Os valores considerados para o pagamento dos créditos são os constantes da lista de credores e de suas modificações subsequentes em decorrência das decisões judiciais proferidas em impugnações de crédito. Sobre esses valores não incidirão juros e nem correção monetária, ainda que previstos nos contratos que deram origem a tais créditos, salvo previsão em contrário no plano.

VI.14. Créditos Ilíquidos

Todos os créditos que sejam decorrentes de obrigações oriundas de contratos celebrados anteriormente à Data do Pedido, ou de atos praticados ou fatos ocorridos antes da Data do Pedido, ainda que não vencidos, ou que sejam objeto de litígio, são abrangidos pelas cláusulas e condições deste Plano, nos termos do art. 49 da Lei de Falências e Recuperação Judicial.

VI.15. Contingências

Na hipótese de haver eventuais contingências que possam levar à responsabilização da Recuperanda decorrentes de contratos sujeitos à recuperação judicial celebrados em momento anterior à Data do Pedido, ou de atos praticados ou fatos ocorridos antes da Data do Pedido, tais obrigações, ainda que não materializadas até a Homologação Judicial do Plano, serão abrangidas pelas cláusulas e condições deste Plano, nos termos do art. 49 da Lei de Falências e Recuperação Judicial.

VI.16. Alocação dos Valores

As projeções de pagamento aqui previstas foram baseadas no valor dos créditos constantes da lista de credores e na capacidade de geração de caixa da DISTRIVISA. Dessa forma, qualquer diferença entre a lista de credores e o quadro-geral de credores finalmente homologado, inclusive por meio da alteração, inclusão ou reclassificação de créditos, não poderá alterar o fluxo de pagamentos previsto neste plano e nem o valor total a ser distribuído entre os credores. Não haverá, em nenhuma hipótese, majoração ou redução do fluxo de pagamentos e nem do valor total a ser distribuído entre os credores, aplicando-se as normas previstas nas



Plano de Recuperação Judicial

cláusulas seguintes.

VI.17. Novos Créditos

Na hipótese de serem reconhecidos, por decisão judicial, créditos que, atualmente, não constam da lista de credores, tais créditos novos serão pagos na forma prevista neste plano, de acordo com as disposições aplicáveis para a classe em que tais créditos foram classificados. Será, porém, alterado o percentual de pagamento dos Credores da mesma classe, de modo a comportar o pagamento do valor dos Créditos novos.

Em qualquer hipótese, o valor total dos recursos destinados ao pagamento da classe de credores não será alterado em razão da inclusão de um novo crédito. O valor do crédito reconhecido será considerado somente a partir da data em que a decisão judicial determinando sua inclusão passar a produzir efeitos. O credor cujo crédito tiver sido reconhecido não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas anteriormente a esse reconhecimento.

VI.18. Créditos Majorados

Na hipótese de acréscimo ao valor dos créditos constantes da lista de credores, os créditos continuarão a ser pagos na forma prevista neste plano, alterando-se, porém, o percentual de pagamento dos credores da mesma classe para comportar o pagamento do valor do crédito majorado. Em qualquer hipótese, o valor total dos recursos destinados ao pagamento da classe de credores não será alterado em razão da majoração do valor do crédito. O credor cujo crédito tiver sido majorado não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas anteriormente a essa majoração.

VI.19. Créditos Reclassificados

Na hipótese de reclassificação dos créditos constantes da lista de credores, os créditos serão pagos de acordo com as normas previstas neste plano, para pagamento da classe de credores em que tais créditos forem enquadrados. O crédito reclassificado passará a ser considerado como tal a partir da data em que a decisão judicial reconhecendo a reclassificação passar a



Plano de Recuperação Judicial

produzir efeitos. O credor titular do crédito reclassificado não fará jus a eventuais diferenças de pagamento relativas a distribuições que tiverem sido efetuadas em data anterior à sua reclassificação.

VI.20. Créditos em Moeda Estrangeira

Os credores em moeda estrangeira poderão optar pela conversão dos seus créditos para a moeda corrente nacional ou pela manutenção dos seus créditos em moeda estrangeira. Aqueles credores que optarem por manter os seus créditos em moeda estrangeira, para o fim de determinação da taxa de câmbio aplicável, terão seus créditos convertidos para a moeda corrente nacional de acordo com o PTAX 800, opção “Venda”, divulgado pelo Banco Central do Brasil na véspera do dia do pagamento.

VI.21. Quitação

Os pagamentos e distribuições realizadas na forma estabelecida neste plano acarretarão a quitação plena, irrevogável e irretroatável, dos créditos concursais contra a DISTRIVISA, inclusive juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações. Com a ocorrência da quitação, os credores serão considerados como tendo quitado os créditos concursais em face da Recuperanda.

VI.22. Exercício da Opção de Pagamento

Em caso de aprovação do plano de Recuperação Judicial, os credores poderão fazer a opção de recebimento (ou eventual adesão à cláusula de CREDITORES PARCEIROS, se houver) na própria Assembleia Geral de Credores ou poderão encaminhar e-mail para **credores@distrivisa.com.br** em até 30 dias (corridos) após a publicação da decisão de homologação informando sua opção de pagamento do crédito.

Caso não haja opção de pagamento ou, caso a opção não esteja em conformidade com o quanto previsto acima, o pagamento ocorrerá de acordo com as condições gerais para pagamento de credores Classe III.



VII - EFEITOS DO PLANO

VII.1. Vinculação do Plano

As disposições do plano vinculam a DISTRIVISA e seus credores, seus respectivos cessionários e sucessores, a partir da Homologação Judicial do Plano.

VII.2. Modificação do Plano na Assembleia de Credores

Aditamentos, alterações ou modificações ao plano podem ser propostas a qualquer tempo, vinculando a DISTRIVISA e todos os credores, desde que tais aditamentos, alterações ou modificações sejam aprovados pela Recuperanda e sejam submetidos à votação na Assembleia de Credores, bem como seja atingido o quórum requerido pelo art. 45 e 58, caput ou §1º, da Lei de Falências e Recuperações Judiciais.

VIII- DISPOSIÇÕES GERAIS

VIII.1. Contratos Existentes

Na hipótese de conflito entre as disposições deste plano e as obrigações da Recuperanda previstas nos contratos celebrados com qualquer credor anteriormente à data do pedido, o plano prevalecerá.

VIII.2. Superveniência de Caso Fortuito ou Força Maior

No caso de superveniência de caso fortuito ou força maior que venha a impactar diretamente na economia do país, os credores, desde já, manifestam sua concordância com a suspensão temporária dos pagamentos das parcelas do plano, desde que haja autorização por parte do Juiz da Recuperação Judicial.

Para efeitos desta cláusula, entende-se como caso fortuito ou força maior todo e qualquer fato ou ocorrência imprevisível ou difícil de prever que gera um ou mais efeitos e/ou



Plano de Recuperação Judicial

consequências inevitáveis como, por exemplo, guerra, pandemia, desastres naturais, etc.

VIII.3. Divisibilidade das Previsões do Plano

Na hipótese de qualquer termo ou disposição do plano ser considerada inválida, nula ou ineficaz pelo juízo da recuperação, o restante dos termos e disposições do plano devem permanecer válidos e eficazes, desde que as premissas que o embasaram sejam mantidas, devendo a Recuperanda propor novas disposições para substituírem aquelas declaradas inválidas, nulas ou ineficazes, de forma a manter o propósito do estabelecido neste plano.

VIII.4. Cessões de Créditos

Os credores poderão ceder seus créditos a outros credores ou a terceiros, e a respectiva cessão produzirá efeitos a partir da notificação da Recuperanda, nos termos do Código Civil, e na forma estabelecida neste plano.

O cessionário do crédito conservará todos os direitos, pretensões, ações, garantias do credor original/cedente, inclusive, no que se refere à possibilidade de, eventualmente, se enquadrar como credores parceiros, desde que o cessionário preencha as condições previstas nas cláusulas destinadas a este tipo de credor.

VIII.5. Sub-Rogações

Créditos relativos ao direito de regresso contra a Recuperanda, e que sejam decorrentes do pagamento, a qualquer tempo, por terceiros, de créditos e/ou obrigações de qualquer natureza existentes, na Data do Pedido, contra a DISTRIVISA serão pagos nos termos estabelecidos neste plano para os referidos credores, desde que obtido o provimento judicial nos termos do § 6º do art. 10 da Lei de Falências e Recuperações Judiciais.

VIII.6. Lei Aplicável

Os direitos, deveres e obrigações decorrentes deste Plano deverão ser regidos, interpretados e executados de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil.

VIII.7. Eleição de Foro

Todas as controvérsias ou disputas que surgirem ou estiverem relacionadas a este plano serão resolvidas (i) pelo Juízo da Recuperação, até o encerramento do processo de recuperação judicial; (ii) pelos juízos competentes, no Brasil ou no exterior, conforme estabelecido nos contratos originais firmados entre a Recuperanda e os respectivos credores, após o encerramento do processo de recuperação judicial.

VIII. 8. Descumprimento do Plano de Recuperação Judicial

O Plano de Recuperação Judicial será considerado descumprido apenas na hipótese de mora, assim considerada o não pagamento cumulativo de 3 (três) parcelas consecutivas previstas no Plano. Para esse fim, a mora só restará caracterizada se, vencidas as parcelas, a DISTRIVISA for notificada pelo credor, tendo prazo de 30 (trinta) dias para purgar a mora. A notificação somente será considerada válida de for endereçada para o principal estabelecimento da DISTRIVISA.

IX. CONCLUSÃO

O Plano de Recuperação Judicial como ora proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/2005 (alterada pela Lei 14.112/2020), no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da Recuperanda.

O presente cumpre a finalidade da lei de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de fluxo de caixa, de probabilidade de pagamento aos credores, bem ainda, com laudo avaliatório rigorosamente formulado.

Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstra a viabilidade econômica da DISTRIVISA através de diferentes projeções financeiras, que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de

Plano de Recuperação Judicial

pagamentos aos credores.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira da DISTRIVISA é medida que trará benefícios à sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras, de *marketing* e de reestruturação interna são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, ao teor da Lei 11.101/2005 (alterada pela Lei 14.112/2020) e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais e de seus credores para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, temos o presente plano como a cabal solução para a continuidade da atividade empresarial.

Belo Horizonte, 28 de abril de 2023.

OTTO WILLY GÜBEL JÚNIOR

OAB/SP 172.947

CAROLINE M. VITAL DE OLIVEIRA

OAB/SP 341.230

DISTRIVISA COMÉRCIO LOCAÇÃO E SERVIÇOS – EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

CNPJ: 02.338.962/0001-80

