

PLANO  
DE RECUPERAÇÃO  
JUDICIAL



## Índice

<b>I - SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL</b>	<b>03</b>
I.1. Comentários Iniciais	03
I.2. Sumário das Medidas e Objetivos Básicos	03
I.3. Histórico da AERGI	06
<b>II. COMENTÁRIOS SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA</b>	<b>07</b>
II.1. Principais Causas do Desequilíbrio Financeiro	07
II.2. Outras Causas do Desequilíbrio	12
<b>III. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (Art. 53, I da LRE)</b>	<b>13</b>
III.1. Diretrizes Básicas	13
3.1.a. Eficácia Operacional e Geração de Caixa	13
3.1.b. Medidas Administrativas para Melhora da Eficácia	16
3.1.c. As Ações Comerciais e Outras Soluções	16
III.2 Dos Meios de Captação de Recursos Encontrados	19
3.2.a. Adesão ao PEC (BNDES)	19
3.2.b. Outras Formas de Alavancagem Financeira	19
<b>IV. DA VIABILIDADE ECONÔMICA (Art. 53, II, da LRE)</b>	<b>20</b>
IV.1 Comentários Sobre o Mercado	20
4.1.a. Mercado Global	20
IV.2 AERGI e Reciclagem – Um Negócio Sustentável	21
IV.3. Situação Patrimonial e de Liquidez	25
IV.4 Viabilidade Econômica (artigo 53, LRE)	26
<b>V. DO PAGAMENTO AOS CREDITORES</b>	<b>27</b>
V.1. Planejamento de Pagamento – CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS	29
V.3. Pagamento aos Créditos de Natureza Trabalhista	33
V.4. Planos Alternativos	34
<b>VI. CONCLUSÃO</b>	<b>35</b>



## **I – Sumário Executivo e Visão Geral**

### **I.1. Comentários Iniciais**

**AERGI INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PAPÉIS LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF 58.703.703/0001-66, com sede na Rua Milico, nº 40, Bairro Cubatão, Itapira-SP, CEP 13972-343, vem através do presente instrumento, apresentar, consoante determina o art. 53 da Lei 11.101/05, o seu projeto de recuperação judicial, que, a seguir é detalhadamente apresentado.

### **I.2. Sumário das Medidas e Objetivos Básicos**

A RECUPERAÇÃO JUDICIAL da AERGI terá o objetivo de reestruturar a empresa, com a finalidade de gerar o necessário fluxo de caixa positivo para cumprir o plano de recuperação, através das seguintes premissas:

- Superação da momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade ao negócio, fixando-se como fonte de geração de empregos, de arrecadação de tributos, e, finalmente, cuidando dos interesses dos credores;
- Os interesses de todas as partes envolvidas, sejam credores, empregados, fornecedores e até mesmo devedores, sejam tratados de forma justa, razoável e equilibrada;
- A AERGI, com as suas operações, seja viável, permitindo equacionar suas dívidas, atingindo a finalidade precípua da Lei



11.101/05;

Para elaboração do plano de reestruturação, e, com a extrema vontade e força para atingir seus objetivos, a AERGI, contratou assessores em diversas áreas de atuação, alguns deles, antigos parceiros sensibilizados com sua atual situação, outros, novos profissionais, e cultos colaboradores da empresa, para elaborar um Plano de Reestruturação Operacional para assegurar que a AERGI alcance um lucro operacional adequado e sustentável.

A viabilidade futura da empresa depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de seu desempenho operacional.

Ressalva-se que, dentro do prazo legal para apresentação do PLANO DE RECUPERAÇÃO, é tecnicamente impossível a realização de uma *due diligence*, devendo, talvez, o prazo de 60 (sessenta) dias, ser revisto na nova Lei, com o fulcro de oportunizar estudo mais profundo da situação da empresa recuperanda.

Inobstante, para a elaboração do plano, foram analisadas as seguintes áreas: Estratégia e Estrutura Corporativa; Reestruturação Patrimonial; Readequação de Empregados; Planejamento Estratégico em Vendas.

Baseado na avaliação do desempenho financeiro das operações de 2008, foi desenvolvida uma projeção dos Resultados Operacionais a partir do faturamento real da empresa no momento da elaboração do plano.

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento acentuado e contínuo do mercado, lembrando que a técnica utilizada foi a do “*justo meio termo*”, para que não fosse por demais conservadora e, por conseguinte, inapta, ou que fosse “*otimista*” a ponto de ultrapassar a barreira da realidade, ou que pudesse trazer expectativa errônea a todos.



Medidas adicionais, que serão avaliadas em detalhe após a apresentação do Plano de Recuperação, e seus potenciais efeitos nos resultados operacionais também estão detalhadas neste documento. Entretanto, como essas medidas requerem uma investigação mais profunda, os impactos desta não foram incluídos nos resultados operacionais.

A relação completa das medidas recomendadas está descrita nos itens seguintes deste documento. No entanto, as medidas primordiais para uma bem-sucedida implantação do Plano de Negócios, sub-divididas em Medidas Administrativas-Financeiras e Medidas de Mercado, são:

#### **Administrativas-Financeiras:**

- Afastamento dos antigos gestores, inclusive da Assessoria Administrativa contratada, o que já se operou em março deste ano;
- Gerenciamento das margens operacionais, concentrando seu foco nos melhores conceitos de precificação de produtos e custos operacionais;
- Implantação de um sistema de gestão moderno e eficiente que facilite a tomada de decisões gerenciais;
- Reorganização Administrativa, em especial, planejamento em recursos humanos, e na equipe de vendas;
- Na medida da progressão do plano, e de reconquista da confiança econômica, baratear o custo financeiro da empresa, negociando com instituições financeiras parcerias taxas de juros mais atraentes;

#### **Medidas de Mercado**



- RECONQUISTA DA CONFIANÇA DO MERCADO, vendendo com margens saudáveis e tendo condições de entregar os produtos vendidos no volume e prazo prometidos;
- Reerguer a “AERGI” no mercado, tornando-a uma das líderes do ramo no Brasil;
- Reposicionar os produtos no mercado, alterando a atual política de vendas dando um foco comercial para produtos e embalagens derivadas de material reciclado;
- Promover estudos para criar novos produtos originados do papelão reciclado, fazendo com que a AERGI conquiste um “status” de empresa que vende produtos e soluções ecológicas e sustentáveis.

### **I.3. Histórico da AERGI**

A **AERGI** foi fundada em 1.988, à época, atuando no ramo de industrializar e comercializar máquinas e equipamentos, sendo que, a partir de fevereiro de 1.999, alterou seu ramo de atividade para industrialização e comercialização de papel industrial e embalagens de papelão ondulado.

O produto industrializado e comercializado pela AERGI, nada mais é do que um insumo indispensável para a economia, sendo o papel industrial e as embalagens de papelão ondulado considerados como as “embalagens das embalagens”, responsáveis pelo transporte de mercadorias, por todo o território nacional.

De se destacar que a AERGI é uma empresa que já teve mais de 300 (trezentos) funcionários, à época o equivalente a 0,7% da população de Itapira e



4% (quatro por cento) da população economicamente ativa, faturando mais de R\$ 2.000.000,00 (dois milhões de reais) por mês, o que demonstra sua força no mercado, viabilidade econômica e, sobretudo, sua empregabilidade e importância regional.

Pelos motivos acima alinhados, a AERGI apresenta o presente PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, que dará continuidade à empresa, mantendo assim, uma grandeza no que diz respeito a empregos diretos e indiretos, a fonte geradora de tributos, o equilíbrio da economia local, a sustentabilidade do mercado de papéis, dentre outros aspectos que melhor serão analisados no momento oportuno.

## **II. COMENTÁRIOS SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA**

### **II.1. Principais Causas do Desequilíbrio Financeiro**

A AERGI sofreu as conseqüências de forma direta, passando a assistir ao seu desmonte, em especial pelo momento que viveu o mercado de papelão ondulado brasileiro, dominado por pequeno número de empresas, pela necessidade de descontar 100% de seus títulos, e por outros motivos que serão bem demonstrados no bojo deste.

É razoavelmente recente no mercado brasileiro, a explosão de incorporações de empresas que atuam no mesmo ramo de industrialização e comercialização de produtos. Para alguns analistas, esse "boom" de incorporações, registrado, sobretudo a partir de 1994, foi dos mais abrangentes, não poupando, inclusive, setores estratégicos, além de permitir que "78% da economia passasse a ser administrados por estrangeiros."

Este processo ocorre em âmbito mundial e, no Brasil, a velocidade e intensidade com que surgiu são atribuídas às políticas de abertura e não apenas a



uma forma de expansão, mas como estratégia de globalização dos grupos econômicos envolvidos. A participação do capital internacional nessas transações prevalece e, além de mostrar uma nova percepção sobre o mercado interno brasileiro, a compra de concorrentes nativas pelo menos tolera situações de oligopólio, facilitando a obtenção de rendas adicionais, via preços ou conluio. Com o setor de embalagens, não foi diferente.

A **RIGESA**, empresa que atua na próxima cidade de Valinhos/SP, por exemplo, anunciou em 2002 sua fusão com a MeadWestvaco Corporation, uma produtora global líder em embalagens, papéis revestidos e especiais com sede em Stamford, CT, USA, tem vendas anuais de US\$ 8 bilhões, opera em 33 países, atende a clientes em aproximadamente 100 países, e emprega mais de 30.000 pessoas no mundo todo.

Já a **Klabin**, líder Nacional do mercado, em agosto de 2003, anunciou a venda da participação de 50% nas sociedades Klabin Kimberly S.A. (Brasil) e KCK Tissue S.A.. (Argentina) para a Kimberly-Clark Tissue do Brasil Ltda e Kimberly Clark Argentina S.A, e hoje, possui atualmente 17 unidades industriais no Brasil, uma na Argentina, encerrando o ano de 2007 com lucro líquido de R\$ 621 milhões.

Dentre outra gigante do mercado, de se apresentar por exemplo o Grupo **ORSA** composto pelas empresas Orsa, Celulose, Papel e Embalagens; Fundação Orsa; Jari Celulose; Orsa Florestal, faturou mais de 1,4 bilhões em 2006.

A posição dominante das grandes empresas, acima trazidas até mesmo como exemplo de viabilidade do negócio, em especial quando o mercado é controlado por grandes empresas e a concorrência é considerada média ou pequena, no que se refere ao faturamento/capacidade de produção.





O último levantamento mostra que 61% das empresas que compõe o setor são pequenas, 22% são médias e 17% são grandes. Por outro lado, **65% da produção são das grandes, 23% das médias e 12% das pequenas.** O critério utilizado para o levantamento foi capacidade instalada.

Ora, é certo que as grandes empresas, em especial, aquelas que através de fusões e incorporações detém uma grande fatia do mercado de papelão, controlam todo o ciclo produtivo e empresarial, em grande parte desde a aquisição de seus insumos, até a comercialização e distribuição.

Enquanto as grandes ou médias empresas possuem uma sinergia maior com seus fornecedores, especialmente de celulose e papéis, com um poder de compra e um “fator de necessidade” altíssimo, a AERGI, depende de “aparistas” ou “sucateiros”, que nem sempre são fiéis, ou mesmo, suficientemente preparados para atender a sua demanda, já que a principal característica do setor de sucatas e aparas é a informalidade.

Assim, o fato da AERGI ter sido duramente golpeada pelos planos econômicos, conforme acima especificado, conjugados ao fator de controle de mercado que as grandes empresas conseguiram com as fusões, no início dos anos 2.000, contribuíram em muito para a derrocada financeira da AERGI.

Há de se sopesar, ainda, o fator de que a empresa sempre teve administração exercida por seus sócios, sem alto grau de preparação para poder, primeiramente enxergar, e ao depois, planejar e executar planos estratégicos de mercado, o que fez com que a empresa caísse em ruína financeira sem precedentes.



De se destacar que grande parte do faturamento da AERGI, ainda hoje, é obtido com a receita de vendas a empresas grandes ou mesmo gigantes, ocorrendo, assim, uma patente quebra na relação de necessidade entre cliente e fornecedor, porque os grandes clientes podem buscar outras opções no mercado, enquanto a AERGI se submete, como ponto fraco de sua estratégia empresarial, aos anseios destes poucos grandes clientes.

Fica muito assente, em análise empresarial denominada “SWOT”, que pode-se considerar como principal ponto fraco da empresa AERGI, sua relação de dependência com seus clientes “grandes”, não havendo, assim, equilíbrio na relação comercial tornando-a vulnerável empresarialmente e financeiramente.

Para piorar o cenário e agravar a crise financeira, de se destacar que no difícil momento do mercado em 2006 e 2007, a AERGI ainda foi vítima da crise financeira de suas clientes grandes, assumindo prejuízos que a fizeram obter prejuízos operacionais nestes dois anos, da ordem de quase R\$ 2.000.000,00 (dois milhões de reais), nos exercícios passados, sendo relevantes apontar neste compasso, que cinco grandes clientes deram altos prejuízos, tais como: FERCORR, no importe de R\$ 947.000,00; ONDAPEL (S.A. DONADELLI) no importe de R\$ 218.753,13; CARTOFRAN no importe de R\$ 23.834,07; TERRAMAR no importe de R\$ 49.141,89 e CARDPAPER, no importe de R\$ 305.769,09.

Cumprindo relevar que as clientes da AERGI são em sua maioria empresas que vendem embalagens prontas, não é difícil concluir que o alto índice de inadimplemento mostra com clareza uma crise no setor de embalagens, para os pequenos e médios, conforme acima demonstrado.

Sem prejuízo do todo acima exposto, mais um fator predominante para a crise financeira da AERGI foi a utilização de empresas de fomento mercantil para



a antecipação de sua receita, pois gastou mensalmente o absurdo de 5% (cinco por cento) a 8% (oito por cento) ao mês com despesas financeiras.

Além do todo acima exposto, a crise financeira mundial e a calamidade de *Wall Street* gerou um impacto Macroeconômico avassalador, que de imediato refletiu na Economia Nacional e no Sistema Financeiro Nacional, impedindo de imediato que a AERGI tivesse recursos creditícios disponíveis, para poder se restabelecer.

Essa crise originada em títulos lastreados em hipotecas tais como títulos de *swap* de créditos não performados — “*Credit Default Swaps/CDS*” (acoplados a operações com passivos fora de balanço e outras transações esotéricas), redundou, no Brasil, em inegável escassez de crédito internacional e de ACCs; elevação de custos dos ACCs; e, principalmente restrições e limites de crédito local (capital de giro, etc...); e, para a **AERGI**, a limitação de crédito, e o aumento dos juros impactaram de forma definitiva na sua crise financeira.

É de se ressaltar que o imediato impacto sofrido pelo setor de embalagens, ganhou notoriedade com a reportagem da Revista VEJA on line, abaixo:

## **Vendas de papelão ondulado decepcionam no semestre e fecham estáveis**

da **Folha Online**

As vendas do setor de papelão ondulado, considerado um dos termômetros da economia, registrou leve queda de 0,15% no primeiro semestre deste na comparação com o mesmo período de 2007. Foram vendas 1,131 milhão de toneladas, contra 1,133 milhão de toneladas de 2007.

Apenas em junho, o setor registrou vendas de 197,8 mil toneladas, com crescimento de 2,38 % em relação a junho de 2007, quando foram vendidas 193,2 mil toneladas.

"As vendas do setor no primeiro semestre ficaram aquém de nossas



expectativas", afirmou Paulo Sérgio Peres, presidente da ABPO (Associação Brasileira do Papelão Ondulado).

**O setor de papelão ondulado --utilizado para embalagens-- é visto como um termômetro do nível de atividade geral, porque tende a refletir o ritmo de expansão da economia.** A oscilação das vendas serve como indício das expectativas dos empresários, o que repercute no ritmo das encomendas e da produção do setor.

Se essa indústria vende menos do que o esperado, por exemplo, o comportamento das vendas pode ser um sinal de que os clientes estão menos otimistas com o futuro dos seus negócios e, portanto, optaram por reduzir o ritmo das encomendas e da produção.

Tendo pleno conhecimento que a Recuperação Judicial foi procedimento criado com finalidade precípua de manter aberta e em funcionamento empresas viáveis, fazendo prevalecer de uma forma geral o princípio da função social da propriedade, ora aplicado na função social da empresa, certo é que a demonstração de viabilidade deve obrigatoriamente passar pelo crivo da mercadologia dos produtos ou serviços da empresa recuperanda.

Assim, os fluxos de caixa anexados ao presente, bem ainda, o bom retrospecto financeiro da **AERGI**, provam de forma inequívoca que a empresa é viável, pode se recuperar e superar a passageira crise econômica, causada pelo conjunto dos fatos acima narrados.

## **II.2. Outras Causas do Desequilíbrio**

Ademais, após os estudos necessários para a elaboração deste, ficou claro que outros fatores também afetaram o desempenho econômico financeiro da AERGI, quais sejam:

**Estratégia Empresarial equivocada;**

**Políticas incorretas na área comercial;**

**Má Gestão Administrativa;**



**Falta de sistema de controle de informações confiável para tomada de decisões rápidas e seguras.**

### **III. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (Art. 53, I da LRE)**

#### **III.1. Diretrizes Básicas**

##### **3.1.a. Eficácia Operacional e Geração de Caixa**

A recuperação da AERGI tem como premissa trabalhar e aprimorar a eficácia operacional da empresa, para pagamento dos credores através da GERAÇÃO DE CAIXA.

Assim, o meio de recuperação da AERGI será elaborar uma estratégia empresarial que melhore em muito sua eficácia operacional, objetivando, assim, ser viável e gerar caixa, como premissa básica de valer a pena o esforço de todos, credores, empregados Poder Judiciário e a Sociedade em geral, dentro da RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

O caixa gerado pela empresa será revertido na sua integralidade para pagamento dos credores.

Assim, a regra matriz do presente plano é a criação de uma Estratégia Genérica de Diferenciação como um meio de obter um posicionamento exclusivo na mente dos clientes, ou seja, a partir do oferecimento de um produto de características únicas de valor superior dentro de uma indústria a empresa conseguiria vencer a concorrência.

Esta estratégia possibilita à empresa a obtenção da fidelização do cliente e



a extração nesta relação de sobrepreço para seus produtos e serviços, possibilitando a cobertura dos custos da diferenciação.

Segundo Michael Porter, o maior Professor de Estratégia Empresarial, na opção da empresa por uma especialização ou foco em uma parcela da indústria, definido um escopo estreito para seus produtos e serviços em termos de: tipos de clientes, linha de produtos, canais de distribuição, área de cobertura de vendas, entre outras dimensões.

Destaca-se que Porter, em seu artigo “O Que É Estratégia” (What’s Strategy), defende o uso e aplicação de ferramentas de eficácia operacional, a exemplo da reengenharia, da gestão da qualidade total, da terceirização, do *benchmarking*, de alianças, entre outras ferramentas, como forma de buscar a produtividade, a qualidade e o desempenho superior da empresa frente aos concorrentes.

No entanto, Porter (1999, p. 48-49) considera que se todas as empresas de uma indústria estiverem recorrendo a tais ferramentas, estarão todas se aproximando do que o autor denomina “fronteira da produtividade”.

Bem por isto, somente melhorar a eficácia da empresa, pode não redundar, no longo prazo, na continuidade de viabilidade da empresa, até porque, os concorrentes também vão aprimorar suas capacidades.

Assim, a lição que se traz de Porter, e do passado da AERGI, é a de que a empresa deve ter meios, produtos e serviços que a tornem única, especial, e este será o segredo da AERGI.

Na obra “Competição, on competition, estratégias competitivas essenciais” (Campus, 1999), Porter destaca lições de suas obras anteriores, em especial que a intensidade da competição e a rentabilidade de um setor não advêm de



coincidência ou má sorte, mas sim de cinco forças competitivas:

- o poder dos clientes,
- o poder dos fornecedores,
- a ameaça de novos entrantes,
- a ameaça de produtos substitutos,
- o grau de rivalidade entre os atuais concorrentes.

São estas cinco forças que formam o famoso “diamante de Porter”, retratando que a chave do crescimento, e mesmo da sobrevivência das organizações, é a demarcação de uma posição que seja menos vulnerável ao ataque dos adversários, já estabelecidos ou novos, e menos exposta ao desgaste decorrente da atuação dos clientes, fornecedores e produtos substitutos.

É inequívoco que será buscado um desempenho superior, a eficácia operacional (via benchmark, GQT, reengenharia, terceirização, etc), mas isto não é suficiente. Só é possível se superar o desempenho dos concorrentes quando se obtém uma diferença preservável, ou seja, *“o posicionamento estratégico significa desempenhar atividades diferentes das exercidas pelos rivais ou desempenhar as mesmas atividades de maneira diferente”* (Porter, 1999:48).

A melhoria da eficácia operacional desloca a empresa em direção à fronteira da produtividade (estado da melhor prática), mas não cria diferencial em relação aos concorrentes, pois estes também podem, em curto prazo, imitar as melhores práticas.

O grande diferencial da AERGI será de potencializar a utilização de



papelão 100% reciclado para os diversos ramos de atividade.

Como já foi demonstrado nos itens acima, o fato da AERGI ter concentrando demais suas vendas em poucos clientes, foi fatal para sua geração de caixa, pois tornou-a dependente e com poucos meios de diferenciar-se no mercado.

Assim, e utilizando o conceito do diamante de Porter, a AERGI que detém o “know how” e a capacidade para tanto, obrigatoriamente reestrutura seu foco para empresa que queiram soluções em papelão reciclado, buscando assim, parceiros que busquem um mercado sustentável.

### **3.1.b. Medidas Administrativas para Melhora da Eficácia.**

Dentre as várias medidas tomadas para a melhora da eficácia, pode-se citar que a empresa já afastou seu antigo Gestor, contratando um experiente profissional do Setor para a Diretoria da empresa, o que já se operou em março deste ano; Implantação de uma sistema de gestão moderno e eficiente que facilite a tomada de decisões gerenciais; propôs uma reorganização Administrativa, em especial, planejamento em recursos humanos, o que redundou em patente redução do quadro de empregados da empresa; e, formula uma estratégia de pouca utilização de recursos de terceiros.

Além disto, a empresa já demitiu seus gestores anteriores, trazendo para seu quadro de colaboradores pessoas que já conhecem do negócio e, ainda, que detém expertise em estratégia de empresas em dificuldade financeira.

Em suma, estas são as medidas administrativas que já se iniciaram, para a RECUPERAÇÃO e VIABILIDADE da AERGI.

### **3.1.c As Ações Comerciais e Outras Soluções**





### **Aumento nos preços de venda.**

Foi implementado um novo sistema de cálculo de margens de contribuição, o que norteia a precificação para o mercado. Desta forma, inseriu-se ao seu sistema de controle gerencial análise de margens por produto, por canal de distribuição, visando corrigir o preço das vendas que anteriormente apresentavam-se com margens negativas.

A empresa vem, num esforço contínuo, aumentando seus preços de venda, abandonando a prática de banalização dos preços. Além disso, registra-se a melhora da qualidade dos serviços prestados no atendimento pela área comercial e na composição do mix de produtos.

### **Bônus pelo sucesso financeiro do plano aos empregados e terceirizados**

É certo que, mesmo com os avanços da tecnologia de informação, as empresas, de forma geral, dependem em muito de sua mão de obra direta. A atividade industrial, dada às suas características operacionais e a necessidade de manuseio de volumes, requer um número adequado de pessoas para atender a qualidade dos serviços e cumprir os prazos contratados junto aos seus clientes, dentro de um processo que, se não pode ser chamado de “*Just in time*”, certamente, deve ser dinâmico.

Assim, pelo sucesso financeiro do plano de recuperação, a AERGI formulará, em conjunto com seus colaboradores, um plano de bônus com metas, em forma de “bônus de recompensa”, visando, assim, melhorar ainda mais e acelerar o comprometimento de seu capital intelectual com a causa da recuperação.

### **Recuperação de Impostos**



Com base em recentes decisões do Pretório Excelso, AERGI promoverá MEDIDA JUDICIAL objetivando a exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e da Cofins, retroagindo ao ano de 2000, que deve representar um valor significativo a ser compensado, e via de consequência, gerando economia no pagamento de créditos tributários federais.

Ademais, a AERGI contratará escritório de advocacia especializado para a RECUPERAÇÃO DE CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS, adequação do passivo tributário, e, eventualmente, discussão de teses jurídicas para, dentro da legalidade, reduzir sua carga tributária ou deixar de recolher tributos cujo período de apuração, base de cálculo ou alíquota já tenha sido julgados ilícitos ou inconstitucionais.

### **Planejamento de Vendas e Marketing - Estratégias Comerciais**

Como o foco principal da recuperação da empresa passa pela recuperação das margens de vendas, o esforço na área comercial é altamente importante. Desta maneira, foram feitas avaliações das vendas em todas as regiões onde a empresa atuou nos últimos anos, avaliando a qualidade destas vendas, no que diz respeito a margens e despesas de cada uma delas.

### **Estratégia Empresarial Inovadora**

A AERGI sempre teve como objeto social a reciclagem de papel para venda de papelão e papel industrial. Porém, durante toda a sua existência, nunca vislumbrou a possibilidade de se apresentar ao mercado como uma empresa economicamente sustentável, e, ainda, que vende produtos que interessam ao mercado em geral, por serem 100% recicláveis.

Assim, a nova estratégia passará a ser a utilização do foco “ambiental”



para a venda de matéria prima tanto para “saquinhos de supermercado de papelão”, já conhecidos do público nos idos de 1.980, e abolido pelo incorreto uso de sacos plásticos, até a formulação de embalagens para produtos alimentícios, em grande escala.

### **III.2. Dos Meios de Captação de Recursos Encontrados**

Sem prejuízo do todo acima exposto, especialmente em virtude da falta de liquidez atual no mercado, a AERGI desde já apresenta outras forma de captação de recursos e alavancagem que podem viabilizar o Plano de Recuperação Judicial, da forma alternativa.

Assim sendo, o presente plano contempla algumas outras saídas estratégicas para obtenção de recursos de forma a viabilizar o negócio, que serão apresentadas a seguir.

#### **3.2.a. Adesão ao PEC (BNDES)**

A AERGI, por cálculo simples de sua Receita Operacional Bruta, tem direito a um financiamento através do BNDES, pelo PEC (Programa Especial de Crédito) de até R\$ 3 milhões de reais.

Nesta modalidade de financiamento, o custo financeiro giraria em torno de 12,70%/ano.

Ademais é preciso se esclarecer que referida linha de crédito está inserida no chamado BNDES Automático, que é a linha mais acessível de crédito da instituição, a qual se caracteriza por conceder crédito de forma indireta, ou seja, por meio de agentes credenciados pelo banco ou em operações diretas por meio de fiança bancária, assim, com grandes instituições financeiras como parceiras, o



crédito tem sua aprovação e liberação de forma mais rápida.

### **3.2.b. Outras Formas de Alavancagem Financeira**

Ainda como estratégia alternativa, a AERGI ainda prevê que outras forma de alavancagem financeira ainda podem ser pactuadas, dentre elas, um mútuo com garantia de duplicatas, que diminuirá o custo do capital para empresa melhorando significativamente seus resultados.

## **IV – DA VIABILIDADE ECONÔMICA (Art. 53, II, da LRE)**

### **IV.1. Comentários Sobre o Mercado**

#### **4.1.a. Mercado Global**

A indústria de papelão ondulado registrou em setembro o melhor resultado de 2009 e o segundo melhor da história do setor.

De acordo com dados preliminares divulgados pela Associação Brasileira do Papelão Ondulado (ABPO), as vendas de papelão somaram 205,7 mil toneladas no mês de setembro, uma expansão de 6,11% em relação ao total vendido em agosto deste ano e de 5,05% sobre o total negociado em setembro de 2008. As vendas de papelão ondulado, utilizado na fabricação de embalagens, são consideradas um termômetro para o desempenho da economia no País.

O resultado surpreendeu a própria ABPO, que classificou o indicador de setembro como "a primeira importante variação positiva pós-crise". Além de ter superado o volume de vendas de agosto (193,9 mil toneladas), então melhor resultado de 2009, o indicador do mês passado se confirmou como o melhor setembro da história, superando 2008 (195,8 mil toneladas).



O resultado também foi o segundo melhor dado mensal desde o início do levantamento, em 2.000, ficando atrás apenas de outubro de 2008, quando as vendas somaram 208,1 mil toneladas.

Após encerrar o primeiro semestre de 2.009 com queda superior a 7% sobre o mesmo período de 2008, a indústria de papelão ondulado concluiu o período de nove meses com retração de 4,45% em igual comparação. As vendas do setor nos nove primeiros meses deste ano somaram 1,645 milhão de toneladas segundo a ABPO.

Alinhando-se os fatores apresentados acima, resta claro que com a queda de vendas, as pequenas e médias empresas são as mais atingidas, e, com a brusca retomada da venda de embalagens nos meses de setembro e outubro de 2.009, a empresa precisa estar preparada para não entrar na guerra de preços, mas sim, para obter o melhor resultado de sua vantagem competitiva, que é sua localização estratégica e seu diferencial “ambiental”.

Bem por isto, o cenário indica que a AERGI deverá ter uma Estratégia Genérica de Diferenciação como um meio de obter um posicionamento melhor no mercado, usufruindo dos atuais aspectos macroeconômicos.

Todavia, resta demonstrado através de números, o reaquecimento do mercado, o aumento significativo de vendas de embalagens, e, a conseqüente viabilidade da AERGI.

#### **IV.2 AERGI e Reciclagem – Um Negócio Sustentável**

Sem dúvida alguma, a viabilidade da AERGI não se demonstra presente somente no plano econômico, isto porque, além do todo acima exposto, é necessário ressaltar que a empresa é uma empresa sustentável, pois **TODA A SUA MATÉRIA PRIMA É LIXO**, qual seja, sucata/aparas de papel.



Não há como se negar a importância da AERGI, não somente econômica, mas também para o meio ambiente, já que é uma empresa que colabora para sustentabilidade, pois reaproveita o lixo gerado para a fabricação do papelão e das embalagens.

E é neste aspecto que também se contextualiza a grande relevância social e ambiental da AERGI, pois sua viabilidade está inserida num episódio que ultrapassa a fronteira econômica.

Pois bem. Colocando em termos simples, a sustentabilidade é prover o melhor para as pessoas e para o ambiente tanto agora como para um futuro indefinido. Em suma, sustentabilidade é **"suprir as necessidades da geração presente sem afetar a habilidade das gerações futuras de suprir as suas"**.

Na economia, crescimento sustentado refere-se a um ciclo de crescimento econômico real do valor da produção (descontada a inflação), sendo portanto relativamente constante e duradouro, assentado em bases consideradas estáveis e seguras.

Desenvolvimento econômico sustentável dito de outra maneira é aquele em que a renda real cresce pelo crescimento dos fatores produtivos reais da economia e não em termos nominais que seria um crescimento insustentável porque se estaria apenas jogando dinheiro na economia gerando uma riqueza momentânea que os agentes econômicos ao notarem que não há em contrapartida produção equivalente a esse ganho de renda artificial ajustam seus preços o que causa por sua vez inflação.

A Gestão Sustentável é uma capacidade para dirigir o curso de uma empresa, comunidade, ou país, por vias que valorizam, recuperam todas as formas de capital, humano, natural e financeiro de modo a gerar valor ao



Stakeholders (LUCRO).

O Desenvolvimento Sustentável não é ambientalismo nem apenas ambiente, mas sim um processo de equilíbrio entre os meios económicos, financeiros, ambientais e sociais

Pelo lado das empresas, mais do que apenas pensar em oportunidades de negócios, elas hoje se preocupam com o impacto de possíveis colapsos em suas operações. O discurso da sustentabilidade como vantagem competitiva já não é mais suficiente. Fazer uso de processos ecoeficientes pode, muitas vezes, significar a sobrevivência de uma organização em longo prazo.

Qual é o real impacto desse consumo nas sociedades e no meio ambiente? E quando as matérias-primas não renováveis estiverem à beira do esgotamento, o que vai acontecer?

A verdade é que o planeta hoje já não comporta mais o estilo de vida que o mundo ocidental adotou e impôs ao longo do último século. O sinal de alerta foi dado, com catástrofes naturais e sociais cada vez mais constantes, tais como o Katrina, os “Tsunami” dentre outros eventos.

A preocupação pode parecer alarmista, mas para se ter uma ideia da gravidade da situação, segundo estudo publicado pelo WBCSD (*World Business Council for Sustainable Development*), se o mundo mantiver até 2.050 as taxas atuais de emissão de carbono, a temperatura média do planeta em 2.100 aumentará seis graus.

Neste contexto, de se ressaltar que a reciclagem é umas das alternativas para o tratamento do lixo urbano e contribui diretamente para a conservação do meio ambiente. Ela trata o lixo como matéria-prima que é reaproveitada para fazer novos produtos e traz benefícios para todos, como a diminuição da



quantidade de lixo enviada para aterros sanitários, a diminuição da extração de recursos naturais, a melhoria da limpeza da cidade e o aumento da conscientização dos cidadãos a respeito do destino do lixo.

Ora, é cediço que a quantidade de lixo produzida diariamente por um ser humano é de aproximadamente 5 Kg. Só o Brasil produz 240 000 toneladas de lixo por dia.

O aumento excessivo da quantidade de lixo se deve ao aumento do poder aquisitivo e pelo perfil de consumo de uma população. Além disso, quanto mais produtos industrializados, mais lixo é produzido, como embalagens, garrafas, etc.

Neste comenos, é que se demonstra a grande relevância da AERGI.

A AERGI utiliza como matéria prima, “aparas de papel” que nada mais é do que o lixo de papel encontrado na rua por “sucateiros”, e vendido por peso para o processo de reciclagem, culminando no produto final da empresa que é o papelão.

Daí se demonstra a dimensão da importância social da AERGI. Se pensar que a empresa recicla TONELADAS de sucata de papel todos os meses, e, que, na média, cada 50 quilos de papel usado, transformado em papel novo, evita que uma árvore seja cortada, tem-se como é importante para o cenário nacional uma empresa como a AERGI.

Esta função socioambiental, em suma, traz os seguintes benefícios para a sociedade:

- Economia na utilização de recursos naturais, especialmente árvores.
- Economia de energia e matérias-primas. Menos poluição do ar, da água





e do solo.

- Melhora da limpeza da região, pois existem diversos “sucateiros” que vivem de colher esta sucata de papel das ruas para vender.
- Geração renda pela comercialização dos recicláveis, e dá oportunidade de renda para estes sucateiros, sejam “catadores de rua”, sejam grandes empresas.
- Dá oportunidade aos cidadãos de preservarem a natureza de uma forma concreta, tendo mais responsabilidade com o lixo que geram.

Assim, apesar do procedimento de RECUPERAÇÃO JUDICIAL ter seu foco essencialmente na recuperação financeira da empresa, é inegável que o espírito norteador da Lei 11.101/05 é o da “função social da empresa”, o que, no caso da AERGI, resta patentemente demonstrado pela essência da sua atividade que é a de reciclagem de papel.

Por este motivo, é de extrema importância demonstrar neste plano de recuperação, que a viabilidade da AERGI, que é de suma importância, não pode ser vista apenas pelo ponto de vista econômico, mas, principalmente pelo enfoque social, e porque a Sociedade não pode dispor de uma empresa que pode processar até 70 toneladas de LIXO de papel por dia.

### **IV.3. Situação Patrimonial e de Liquidez**

A AERGI possui peculiar situação patrimonial, posto que a mesma não possui parque industrial próprio, sendo todo ele arrendado, bem por isto, deixa de apresentar a avaliação de bens do seu ativo, posto que trata-se de uma empresa em peculiar situação de ser uma empresa de produção, não possuindo patrimônio



tangível.

A AERGI possui um patrimônio intangível, que é a sua marca, seu “know how” e seu *goodwill*, contudo, até mesmo pela incerteza do “valuation” da marca em recuperação judicial, entende-se por bem deixar de lado a “quantificação” do valor do negócio como um todo.

Todavia, o fluxo de caixa acostado ao presente, elaborado por Economista e Contador com grande “expertise” em empresas em dificuldade financeira, demonstra de forma cabal que, apesar da inexistência de ativos tangíveis, a empresa pode se recuperar, pagando seu passivo em até 8 (oito) anos.

#### **IV.4. Viabilidade Econômica (artigo 53, LRE)**

A nova lei de recuperação de empresas, interpretada à luz do princípio da preservação envolve, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, o raciocínio lógico-científico do consultor contábil na análise e avaliação criteriosos dos resultados financeiros a serem alcançados através das medidas propostas.

No presente Plano a análise financeira dos resultados projetados foi feita, como pede o rigor, sob a perspectiva tridimensional da ciência e política contábeis, da moderna gestão no mercado globalizado, bem como a valorimetria do patrimônio líquido da empresa.

Os consultores da empresa cuidaram desde o primeiro momento desta fase, em reiterar políticas e implantar relatórios de acompanhamento que permitirão a constante verificação do andamento das operações para a necessária análise de alternativas e correção de rumos.

Entretanto, a melhor contribuição destes foi na elaboração de um modelo



de relatório que primou pela qualidade da projeção dos resultados a serem alcançados via a implementação deste Plano, feita a partir da captação das medidas de salvamento estudadas pela direção da AERGI.

Citado modelo apresenta o resumo mensal dos resultados, que deverá ser sempre confrontado com os dados reais para as devidas avaliações, o que, em última análise, permite a identificação de eventuais desvios e a imediata implementação de ações corretivas, tornando o Plano facilmente acompanhável e muito flexível.

O modelo foi acoplado a um fluxo de caixa que reflete, em bases anuais, o cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos créditos de fornecedores. Estes créditos, também refletidos em planilha separada e acoplada ao citado relatório, foram confrontados com os livros contábeis, documentos comerciais e fiscais da AERGI, e documentos correlatos, tendo seus saldos atualizados mensalmente, como citado anteriormente, de forma a não impingir perdas financeiras àqueles.

Por fim, ressalta o citado consultor contábil, que o Plano em lide será um trabalho escarpado, pois, além da boa vontade, do conhecimento, da experiência e da capacidade de todos os envolvidos, sejam eles administradores, engenheiros ou “merchants”, cada qual com suas habilidades, o sucesso depende também de fatores externos, como a política monetária, tributária e comercial imposta pelo governo, ou seja, mudanças no cenário econômico e político do país, que são imprevisíveis. Recomenda ele, para superar esses obstáculos, imponderáveis no momento, ser importante manter-se sempre atualizado, sem perder de foco o objetivo principal da empresa, ou seja, a obtenção de resultados positivos.

## **V. DO PAGAMENTO AOS CREDORES**

A presente Recuperação Judicial possui apenas duas classes de credores,



os credores QUIROGRAFÁRIOS e os credores TRABALHISTAS.

Para a elaboração da listagem de credores quirografários, a AERGI utilizou seu ultrapassado sistema de gestão, sendo que algumas das informações estão incorretas. Assim sendo, e nos termos do artigo 7º § 1º e 2º da LRE, o rol de credores deverá ser elaborado pelo Ilustre Administrador Judicial nomeado, com auxílio de empresas especializadas, evitando-se assim quaisquer injustiças.

No que se refere aos Credores da CLASSE TRABALHISTA, a RECUPERANDA arrolou na sua exordial os credores à época de seu pedido, sendo que, o valor atribuído a cada credor foi o valor dado á causa nas reclamatórias trabalhistas, ou então, na ausência destas, o valor entendido como devido pela RECUPERANDA.

Assim, para apuração do passivo trabalhista, a **RECUPERANDA** entende que em virtude da propositura das reclamações trabalhistas por quase a totalidade de seus ex-empregados, necessário será para a formação do **ROL DE CREDITORES** da classe a utilização do artigo 6º, § 2º da LRE, que assim determina:

“§ 2º É permitido pleitear, perante o administrador judicial, habilitação, exclusão ou modificação de créditos derivados da relação de trabalho, mas as ações de natureza trabalhista, inclusive as impugnações a que se refere o art. 8º desta Lei, serão processadas perante a justiça especializada até a apuração do respectivo crédito, **que será inscrito no quadro-geral de credores pelo valor determinado em sentença.**”

Desta feita, a classe de credores trabalhistas deverá ser composta pelos credores arrolados na inicial, com o valor estabelecido em sentença judicial



transitada em julgado da E. Vara do Trabalho de Itapira, inscrevendo-se o crédito no quadro geral de credores com necessária juntada da certidão de habilitação de crédito da E. Vara do Trabalho de Itapira.

### **V.1. Planejamento de Pagamento – CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS**

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento acentuado e contínuo do mercado, lembrando que a técnica utilizada foi a do “justo meio termo”, para que não fosse por demais conservadora, e, por conseguinte, inapta, ou que fosse “otimista” a ponto de ultrapassar a barreira da realidade, ou que pudesse trazer expectativa errônea a todos.

Assim, com o plano de pagamento apresentado a seguir, a AERGI espera levar aos credores, comprovação técnica da viabilidade da empresa, e de sua continuidade, bem ainda, que o pagamento será realizado no menor espaço de tempo possível.

E é esta a principal premissa do Plano de Pagamento, de um lado, elaborar uma fórmula que comprove a viabilidade financeira da empresa, e, de outro, pagar seus credores no menor espaço de tempo possível, sem que este desejo de honrar seus compromissos abale irreversivelmente sua continuidade empresarial.

Foi elaborado objetivando demonstrar a situação financeira mensal da empresa, partindo-se dos relatórios gerenciais e documentos contábeis dos exercícios de 2007 e 2008, e projetando-o para 9 (nove) anos, incluindo-se algumas variáveis e fatores determinantes, que serão abaixo apresentados.

A AERGI, assim, planeja pagar seus credores, revertendo 100% de sua geração de caixa para os credores quirografários, o que estima o pagamento da totalidade de seus credores quirografários com o prazo de 9 (nove) anos.



Para que seja viável o pagamento dos credores com correção monetária, e em prazo razoável, será necessária a concessão de um deságio de 30% (trinta por cento) sobre o passivo quirografário como único meio de viabilizar o fluxo de caixa ao pagamento dos credores, de uma forma que não os fluxos não se perpetuem.

De todo o modo, como forma de evitar ainda outras perdas financeiras aos seus credores, o passivo quirografário será corrigido monetariamente com o índice IPCA (Índice de Preços do Consumidor Amplo), índice que mede a inflação oficial no País.

Tal critério foi o encontrado como justo pela RECUPERANDA, pois em outros diversos procedimentos o passivo a ser pago é tido como 100% do valor principal, mas sem a incidência de qualquer correção, o que obviamente caracteriza uma perda financeira muito maior que o deságio inicial ora proposto. Assim, como critério fixo e de bom senso a perda dos credores será o inicial de 30%, e não mais do que este deságio, já que a dívida será corrigida mensalmente pelo IPCA, que se adotou no fluxo de caixa, como estimados 4,5% ao ano.

Assim, apresenta-se o fluxo de caixa anexo, “**QUADRO IV**”, tomando-se como premissa que no primeiro ano da aprovação do plano serão pagos os credores da classe trabalhista conforme determina a LRE, e, após este ano, será iniciado o pagamento dos credores quirografários.

Destaque-se que o fluxo apresentado no “**QUADRO IV**” é estimativo, sendo que valerá para o plano a fórmula de pagamento, que poderá antecipar ou adiar o pagamento dos credores, dependendo do sucesso e da recuperação da empresa, e obviamente de fatores mercadológicos, até porque, toda a geração de caixa da empresa será revertida para os CREDORES.



Destaque-se que o pagamento da forma acima prevista cumpre os seguintes requisitos:

- ✧ Cumprimento das Determinações da LRE, especialmente, do artigo 50, I e XI;
- ✧ Tratamento Igualitário entre Credores da mesma Classe;
- ✧ Viabilidade Financeira do Plano;
- ✧ Fazer prevalecer o espírito da Lei, tratando seus credores, parceiros históricos da empresa, com justiça e bom senso;

Para o pagamento, foi escolhido o critério contábil de geração de caixa, e não de lucro, com a finalidade de demonstrar a lisura da forma de pagamento, já que o conceito de lucro é econômico, e a geração efetiva de caixa de determinado exercício pode ser maior ou menor que o lucro líquido contábil, podendo até mesmo ocorrer de uma empresa apurar prejuízo e estar gerando caixa.

Assim, para fins do pagamento variável, utilizar-se-á o conceito de geração de caixa de acordo com as Normas Brasileiras de Contabilidade (NBCT 3.8), que em suma, se traduz na capacidade da AERGI, no decorrer de suas atividades operacionais, conseguir fazer com que as entradas de caixa superem as saídas.

Em suma, apropriou-se a AERGI dos conceitos básicos dos valores mobiliários denominados “partes beneficiárias”, regulados pelo artigo 46 e seguintes da Lei das Sociedades Por Ações, revertendo, assim, aos seus credores, a totalidade de sua geração de caixa, até cabal pagamento da dívida.

Aliás, não está descartada a hipótese de real emissão de valores mobiliários denominados “partes beneficiárias” desde que, em forma alternativa



ao presente plano, seja determinada a migração da AERGI para Sociedade por Ações, podendo, a partir daí, emitir valores mobiliários.

Não obstante, com a finalidade de dar maior segurança aos CREDORES quirografários, expõe a AERGI que apesar de conter em seu plano a previsão de quitação dos credores com a sua geração de caixa, com a finalidade de dar um prazo MÁXIMO para quitação de seu passivo, se compromete com a parcela mínima mensal de R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais), valor este calculado como o mínimo de caixa gerado com a empresa atuando em normalidade dentro de seu “break even”.

Assim, a AERGI se compromete a reverter 100% (cem por cento) de sua geração de caixa para os credores quirografários, estimando-se com critérios conservadores como prazo para pagamento de 9 (nove) anos (podendo e provavelmente ocorrendo com que este prazo seja diminuído, no caso de sucesso da RECUPERAÇÃO), sendo que, a AERGI garante como parcela mínima mensal o valor de R\$ 36.000,00, que, com a correção monetária pelo IPCA, estabelece como teto máximo para pagamento o prazo de 13 (treze) anos.

Importante ressaltar que o fluxo de caixa apresentado foi elaborado com a premissa dos credores sujeitos ao plano nos termos do pedido inicial, e, como entende-se que o valor devido no “rol de credores” pode ser significativamente menor que apresentado na exordial, pelos motivos já mencionados, muito provavelmente o prazo para pagamento terá uma sensível diminuição, o que somente poderá se auferir após a formação do rol de credores pelo Ilustre Administrador Judicial.

Destaque-se que os pagamentos respeitarão o princípio da proporcionalidade, ou seja, cada credor participará do recebimento deste pagamento, na mesma proporção/participação de seu crédito no quadro geral de credores (excluídos aí os credores de verba trabalhista).





EM RESUMO, o pagamento aos credores quirografários será da seguinte forma:

- 100% da geração de caixa serão revertidas para os credores;
- 1 (um) ano de carência para os pagamentos a partir da homologação do plano;
- Deságio de 30% (trinta por cento) sobre o valor total;
- Correção da dívida pelo IPCA;
- Pagamento mensal em juízo, ou diretamente aos credores, após a carência;
- Estabelecimento de um mínimo mensal de R\$ 36.000,00, como piso de pagamento, a evitar a insegurança dos credores.

### **V.3. Créditos de Natureza Trabalhista**

Os créditos de natureza salarial não adimplidos, referentes aos três meses anteriores ao protocolo da recuperação judicial, serão pagos no prazo máximo de 30 dias da aprovação do plano, haja vista o prazo previsto no artigo 54, parágrafo único da LRE.

Sem querer adentrar no mérito doutrinário, mas seguindo grande parte da doutrina, bem ainda, a coerência legal, a AERGI pagará os créditos de natureza trabalhista, corrigidos de acordo com a Tabela de Correções do Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região.

Tendo em vista que existem processos trabalhistas em trâmite, em que se discutem verbas controversas e alheias ao parágrafo único do artigo 54 da Lei, tomando-se por base o princípio legal, e evitando privilegiar credores da mesma classe, a AERGI pagará aludidas verbas, caso deferidas pela Justiça do Trabalho, em 1 (um) ano, através de 12 (doze) parcelas mensais, a partir da juntada do



trânsito em julgado da liquidação da sentença proferida pela Justiça especializada, quando o crédito será considerado habilitado.

Em virtude dos diversos pedidos ajuizados contra a AERGI de rescisão indireta do contrato de trabalho, de forma a viabilizar a recontração destes empregados que pleitearam na justiça a rescisão do contrato por falta de pagamento de salários, fica proposto que, no caso de readmissão, estes darão um deságio de 50% das verbas rescisórias, com o fito de evitar descontentamento dos demais colaboradores que se mantiveram na ativa.

EM RESUMO, a AERGI pagará seus credores trabalhistas da seguinte forma:

- Os créditos de natureza salarial não adimplidos, referentes aos três meses anteriores ao protocolo da recuperação judicial, serão pagos no prazo máximo de 30 dias da aprovação do plano;
- Não haverá deságio;
- Todos os valores serão corrigidos pela tabela do TRT da 15ª Região;
- Os pagamentos serão realizados, nos termos da LRE, em 12 (doze) parcelas mensais, a partir da habilitação do crédito na RECUPERAÇÃO JUDICIAL com a juntada da sentença de liquidação de cálculo trabalhista.

#### **V.4. Planos Alternativos**

Entende a AERGI que, como tem costumeiramente ocorrido em outras Recuperações Judiciais, dentre elas, da EUCATEX, KWIKASAIR, PANASHOP, dentre outros, outras formas alternativas de recuperação da empresa, e de pagamento aos credores podem ser propostas, alteradas ou mesmo viabilizadas na Assembléia Geral de Credores.



Tais planos podem constituir em formação de sociedade de credores, concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar, e até mesmo a “conversão” da AERGI em sociedade por ações.

O principal plano que se submete à alternativa do pagamento através da geração de caixa, é feito através do TRESPASSE (artigo 50, VII - LRE), ARRENDAMENTO (artigo 50, VII – LRE) ou mesmo o USUFRUTO (artigo 50, XIII – LRE) da empresa, com ou sem exercício de compra ao final do contrato.

Neste caso, eventual empresa ou pessoa física interessada em uma das modalidades previstas no parágrafo anterior, deverá pagar para fruição da AERGI no mínimo, a parcela prevista como mínima prevista no “QUADRO V” anexo, acrescida de 10% (dez por cento), para que seja interessante aos CREDITORES.

A HOMOLOGAÇÃO DO PLANO importará automaticamente em aceitação pelos credores de uma das três modalidades (trespasse, arrendamento ou usufruto), caso esta ocorra, desde que: a) garantido o pagamento acima previsto; b) que a empresa interessada seja idônea; c) que a empresa interessada tenha no mínimo 2 (dois) anos de exercício de suas atividades.

No caso de ocorrência de uma das hipóteses acima, fica autorizada a AERGI a celebrar aludido contrato independentemente da realização de Assembléia de Credores, desde que homologado o presente plano e juntado o contrato e os demonstrativos mensais nos autos da RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

## **VI - CONCLUSÃO**

O Plano de Recuperação Judicial como ora proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à



recuperação financeira, econômica e comercial da AERGI.

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 rigorosamente formulado.

Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstra a viabilidade econômica da AERGI através de diferentes projeções financeiras (DRE), que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores, aliada a liberação de valores e bens pertencentes a empresa, bloqueados pelas instituições financeiras.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira da empresa AERGI é medida que trará benefícios a 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, em conjunto com o parcelamento de débitos são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, temos que, ao teor da Lei 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais e de credores para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, temos o presente plano como a cabal solução para a continuidade da empresa.

Otto Willy Gübel Júnior

OAB/SP 172.947

Otto Willy Gübel

