

1654
En

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Plano de Recuperação Judicial: Berté & Cia. Ltda.

1655
On

Conteúdo

1. Sumário Executivo	4
2. Empresa	5
2.1 Breve Apresentação	5
2.2 Estrutura Societária	5
2.1.2 Quadro 01: Composição Societária	5
2.3 Estrutura Funcional	6
2.4 Estrutura Operacional	6
2.4.1 Quadro 02: Estrutura Operacional	6
2.5 Localização e Área de Abrangência	7
2.5.1 Figura 01: Mapa da Área de Abrangência da Berté & Cia. Ltda.	7
2.5.2 Fotos da Empresa	8
3. Diagnóstico	10
3.1 Principais Aspectos Positivos.....	10
3.2 Principais Fragilidades	11
3.3 Processo Operacional	12
3.3.1 Recebimento e Comercialização de Grãos	12
3.3.1.1 Quadro 03: Recebimento de Grãos: Safras 2008-2011.....	13
3.3.1.2 Figura 02: Gráfico da Evolução de Recebimento de Grãos: Safras 2008-2011	13
3.3.1.3 Quadro 04: Evolução do Valor de Entrada de Grãos: Safras 2008-2011.....	13
3.3.1.4 Figura 03: Gráfico da Evolução do Valor de Entrada de Grãos: Safras 2008-2011 .	14
3.4 Faturamento.....	14
3.4.1 Evolução do Faturamento Bruto	14
3.4.1.1 Quadro 05: Evolução do Faturamento Bruto Anual: 2008-2010	14
3.4.1.2 Quadro 06: Evolução do Faturamento Bruto Mensal: 2011	15
4. Causas da Crise Econômico-Financeira	16
4.1 Redução do Capital de Giro	16
4.1.1 Quadro 07: Evolução da Imobilização de Capital: 2008-2011.....	18
4.1.2 Figura 04: Gráfico da Evolução da Imobilização de Capital: 2008-2011	18
4.1.3 Quadro 08: Evolução do Capital de Giro: 2008-2011	19
4.1.4 Figura 05: Gráfico da Evolução do Capital de Giro: 2008-2011.....	19
4.1.5 Quadro 09: Evolução dos Índices de Liquidez: 2008-2011.....	20

4656
27

4.1.6 Figura 06: Gráfico da Evolução dos Índices de Liquidez: 2008-2011	21
4.2 Incertezas no Mercado Local.....	22
4.3 Modelo de Gestão.....	23
5. Início da Reestruturação da Berté & Cia. Ltda.	24
5.1 Medidas Já Adotadas.....	24
5.1.1 Quadro 09: Processos de Recuperação de Créditos Junto a Devedores Diversos.....	24
5.2 Medidas Ainda a Adotar no Âmbito da Recuperação Judicial	26
5.1.2 Quadro 10: Proposta de Reestruturação da Forma de Gestão	26
5.1.3 Quadro 11: Relação de Bens Imóveis	29
5.1.4 Quadro 12: Relação de Veículos Automotores e Tractionados.....	30
6. Outras Medidas No Âmbito da Recuperação Judicial	31
6.1 Quadro Geral de Credores.....	31
6.1.1 Criação de Sub-Classes de Credores Privilegiados	31
6.1.1.1 Quadro 13: Quadro Geral de Credores – Classes e Sub-Classes	31
6.2 Leilão Reverso de Créditos	31
6.3 Outras Medidas Passíveis de Serem Adotadas.....	32
7. Demonstração de Viabilidade Econômica da Empresa	33
7.1 Projeções das Demonstrações de Resultados de Exercício (DRE), Mensal 2012, Por Unidade de Negócio, em R\$	33
7.2 Projeções das Demonstrações de Resultados de Exercício (DRE), Anual 2013-2027, Por Unidade de Negócio, em R\$	33
7.2 Projeções das Demonstrações de Resultados de Exercício (DRE), Anual 2013-2027, Por Unidade de Negócio, em R\$ (Continuação)	34
7.3 Fluxo de Caixa Projetado, Mensal Jan/12-Jan/14, em R\$ Mil	34
7.4 Fluxo de Caixa Projetado, Mensal 2012-2028, em R\$ Mil.....	35
8. Laudo de Viabilidade Econômico-Financeira.....	36
9. Laudo de Avaliação dos Bens e Ativos.....	37
9.1 Quadro 14: Avaliação dos Principais Bens e Ativos – Imóveis	37
9.2 Quadro 15: Avaliação dos Principais Bens e Ativos - Veículos	37
10. Premissas Para Elaboração de Plano de Recuperação	38
10.1 Diretrizes de Trabalho	38
10.2 Premissas Técnicas Gerais	39
10.3 Premissas Técnicas Específicas – Unidade de Negócio Agente Comercial para Recebimento de Grãos	39

1657
On

10.4 Premissas Técnicas Específicas – Unidade de Negócio Transporte Rodoviário de Cargas	41
10.5 Premissas Técnicas Específicas – Unidade de Negócio Lavoura Comercial de Soja	42
10.6 Premissas da Forma de Pagamento do Saldo Devedor aos Credores.....	43
11. Alienação de Bens	46
11.1 Bens Móveis e Equipamentos	46
11.2 Bens Imóveis.....	46
11.3 Veículos Automotores	46
12. Novação da Dívida.....	47
13. Plano de Pagamento aos Credores.....	48
13.1 Plano de Pagamento a Credores por Classes e Sub-Classes.....	48
13.1.1 Classe II - Credores com Garantias Reais.....	48
13.1.2 Classe III - Credores Quirografários em Geral	49
13.1.2.1 Sub-Classe Privilegiada: Sub-Classe III. A. - Fornecedores Parceiros.....	50
13.1.2.2 Sub-Classe Privilegiada: Sub-Classe III. B. - Credores de Pequenos Valores	51
13.2 Leilão Reverso de Créditos	51
13.3 Quadro 16: Quadro Geral de Credores, por Classes e Sub-Classes de Credores	52
13.4 Quadro 17: Quadro de Pagamentos a Credores, por Classes e Sub-Classes de Credores	52
13.4 Quadro 17: Quadro de Pagamentos a Credores, por Classes e Sub-Classes de Credores (Continuação).....	53
14. Falência.....	54
14.1 Hipóteses de Decretação da Falência.....	54
15. Alterações do Plano de Recuperação.....	56
16. Conclusão	57

A

1658
Ch

1. Sumário Executivo

Imagem

A imagem da empresa não sofreu efeitos negativos nos últimos anos. Considerando as movimentações dos últimos 10 anos percebe-se que o volume de faturamento aumentou. Obviamente que a medida adotada (recuperação judicial), repercute no mercado local e poderá alterar o quadro, todavia a empresa recuperanda mantém normalmente suas atividades prospectando organização de sua estrutura e futura expansão.

Mercado

A demanda de grãos é uma crescente no cenário mundial, e em especial na região de atuação da Berté & Cia., bem como a atividade de transporte.

Razões do pedido de Recuperação Judicial

As razões têm origem na ocorrência concomitante de problema de gerenciamento e créditos não recebidos.

Mudanças

As mudanças exigidas pelos efeitos das razões estão em curso, já com os primeiros efeitos sobre os resultados.

Clientes

A empresa espera não perder clientes, para isso propõe no próprio plano condições especiais para aqueles que continuarem negociando com a Berté.

Viabilidade econômica e financeira

As projeções do Resultado Econômico e do Fluxo de Caixa demonstram a condição de recuperação da empresa, implementados os meios descritos neste Plano.

Planejamento Estratégico

A empresa contratou profissional tecnicamente qualificado para auxiliar no desenvolvimento de cultura estratégica para que possam atingir as metas estabelecidas na Plano de Recuperação, fazendo uma adequação da estrutura e dos custos à realidade da empresa e às necessidades e exigência do mercado local.

1659
En

2. Empresa

2.1 Breve Apresentação

A Berté & Cia. Ltda., fundada em 1981 por Deolino Berté e Luiz Berté, caracteriza-se por ser uma pequena empresa familiar voltada principalmente ao recebimento, compra e venda de grãos, em especial soja, milho e trigo. Situada na localidade de Campo Alegre, interior do Município de Porto Mauá, na Região Fronteira Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, a Berté & Cia. Ltda. representa uma importante alternativa de comercialização de safras para os pequenos produtores da agricultura familiar da região.

Além da comercialização de grãos, a Berté & Cia. Ltda. atua no comércio atacadista de matérias-primas e insumos agrícolas; revenda de açúcar cristal para supermercados da região; transporte rodoviário de cargas nacionais; e comercialização de materiais de construção básicos como tijolos, cimento, areia e brita que racionalizam os fretes de retorno.

2.2 Estrutura Societária

A composição societária da Berté & Cia. Ltda. está configurada da seguinte forma desde 15 de Agosto de 2011, quando registrada a "Alteração e Consolidação do Contrato Social Número 07", na qual consta o aumento de capital social na ordem de R\$ 370.000,00:

2.1.2 Quadro 01: Composição Societária

BERTÉ & CIA. LTDA.

Composição Societária

SÓCIOS	COTAS	VALOR / COTA (R\$)	COTA CAPITAL (R\$)
Deolino Berté	285		285.000,00
<i>Composição original</i>	100	1.000,00	100.000,00
<i>Alteração de 15/Ago/11</i>	185	1.000,00	185.000,00
Luiz Berté	285		285.000,00
<i>Composição original</i>	100	1.000,00	100.000,00
<i>Alteração de 15/Ago/11</i>	185	1.000,00	185.000,00
TOTAL CAPITAL SOCIAL	570		570.000,00



1660
En

2.3 Estrutura Funcional

Por ser uma pequena empresa familiar, a Berté & Cia. Ltda. é administrada diretamente pelo sócio Luiz Berté, que exerce as funções de representação legal da empresa, e por seus filhos, Paulo Roberto Berté, Rafael Berté e André Luiz Berté, que o auxiliam em diversas atividades na parte administrativa, atendimento ao cliente, controle de estoques; carga, descarga e conferência de mercadorias e produtos diversos; recebimento e expedição de grãos; além de fazerem entregas nos caminhões da frota da empresa.

A administração legal e uso da firma são exercidos exclusivamente pelo sócio Luiz Berté, sendo que o sócio fundador Deolino Berté não exerce nenhuma atividade na sociedade atualmente.

2.4 Estrutura Operacional

Em local cedido pelo sócio Deolino Berté, a estrutura de funcionamento da Berté & Cia. Ltda. é bastante simples, de dimensões apenas suficientes para atender suas atividades de forma satisfatória, compondo-se de:

2.4.1 Quadro 02: Estrutura Operacional

ITEM	ESTRUTURA	APLICAÇÃO	ÁREA
01	Pavilhão fechado, alvenaria, cobertura metálica.	Depósito, armazenamento de mercadorias diversas, ensacadas e empilhadas em estrados.	120,0 m ²
02	Moega com capacidade estática de 1.500 sacas de 60 kg, em pavilhão aberto, alvenaria, cobertura metálica, com elevadores de canecas.	Descarga de grãos diversos como soja, milho e trigo para armazenamento de até 1.500 sacas para posterior carregamento de caminhões através dos elevadores de canecas.	140,0 m ²
03	Sala de balança mecânica, tipo "vara" e balança com capacidade de pesagem até 30 toneíadas.	Pesagem de entrada e saída de cargas diversas, capacidade de pesagem de caminhões tipo carreta.	20,0 m ²
04	Prédio alvenaria, cobertura metálica.	Prédio administrativo, sala de atendimento a clientes e fornecedores.	80,0 m ²

A

1662
En

2.5.2 Fotos da Empresa



Foto N°01: Vista geral a partir da esquina das vias de acesso à Vila Campo Alegre e à Vila São José. Vê-se o prédio administrativo em primeiro plano (item 04, Quadro 2.4.1).



Foto N°02: Vista geral a partir da esquina das vias de acesso à Vila Campo Alegre e à Vila São José. Vê-se sala da balança (Item 03 Quadro 2.4.1) e pavilhão da moega (Item 02 Quadro 2.4.1) ao fundo.

A

11663
On



Foto Nº03: Pavilhão de armazenamento (Item 01 Quadro 2.4.1) e sala da balança.



Foto Nº04: Pavilhão da moega de descarga (Item 02 Quadro 2.4.1).

A

3. Diagnóstico

3.1 Principais Aspectos Positivos

Durante o diagnóstico elaborado pela Consultoria identificaram-se alguns aspectos positivos relevantes que foram conquistados ao longo dos anos de atividade da Berté & Cia. Ltda. tornando-se fatores determinantes para o bom desempenho da empresa até o momento da atual crise financeira e consolidação de um dos seus principais ativos: A credibilidade da Empresa junto aos produtores da comunidade local. Dentre os aspectos positivos diagnosticados, cabe destacar aqueles que podem ser mensurados e constatados de forma mais clara, os *tangíveis*, e aqueles que se referem à idiosincrasia de cada integrante da equipe de trabalho da Berté & Cia. Ltda., os *intangíveis*:

1. Aspectos tangíveis:

- a. Inexistência de débitos junto a fornecedores antes da deflagração da atual crise financeira, excetuando-se os parcelamentos de tributos federais e estaduais.
- b. Busca constante pela diversificação da linha e atividades visando a complementaridade de serviços e produtos ofertados ao público-alvo.
- c. Celebração de contratos nas operações de compra e venda de grãos junto a agricultores / fornecedores.
- d. Registros contábeis confiáveis, que refletem com precisão a situação da Empresa, representando importante ferramenta de análise gerencial.
- e. Estrutura de pessoal enxuta, apoiando-se a maior parte das operações da Empresa no próprio Sócio Administrador e seus filhos.
- f. Estrutura física enxuta, representando baixo custo de manutenção e / ou operação.
- g. Frota de transporte rodoviário com média de 12 anos de uso, representando uma vida útil dos veículos ainda significativa.
- h. A localização da Empresa facilita tanto o recebimento de grãos, cuja entrega é feita pelos próprios produtores em semi-reboques de carrocerias abertas durante a safra, quanto o escoamento de produtos através da rodovia RS-344.

2. Aspectos intangíveis:

- a. Busca incansável por parte dos administradores da Empresa em honrar os compromissos assumidos.
- b. Capacidade dos administradores da Empresa de enfrentar as adversidades de forma direta, franca e objetiva.

4664
On



- c. Persistência e trabalho indefesso da equipe de trabalho, mesmo nas adversidades.
- d. Qualificação e senso prático dos administradores da Empresa na busca de alternativas para enfrentar a crise.

1665
On

3.2 Principais Fragilidades

Durante o diagnóstico identificaram-se, também, algumas fragilidades ou vulnerabilidades da Empresa que merecem especial atenção e que serão abordadas oportunamente neste Plano de Recuperação para que se possa reverter o atual quadro adverso, pois algumas delas podem ser apontadas como causa parcial para a crise enfrentada pela Berté & Cia. Ltda. Dentre as principais fragilidades ou vulnerabilidades diagnosticadas pode-se mencionar:

1. Aspectos tangíveis:

- a. Não se verificou a prática sistemática de elaboração e análise de relatórios de controles gerenciais de desempenho das atividades da Empresa.
- b. Não há na Empresa um sistema de gestão informatizado integrado. Os controles quando feitos são lançados manualmente em planilhas eletrônicas.
- c. A diversificação da linha de serviços e produtos, sem um foco previamente definido; sem avaliação de rentabilidade, de giro de estoque; pode representar perdas consideráveis ou não apresentar a rentabilidade esperada e necessária para o negócio da Empresa como um todo.
- d. Apesar dos registros contábeis representarem uma importante ferramenta de gestão, eles não estão sendo utilizados para este fim, pois alguns índices de análise patrimonial-financeira já apontavam uma tendência de deterioração de alguns importantes indicadores de desempenho antes da crise.
- e. Apesar da estrutura física enxuta, a mesma requer manutenção e adequação de alguns equipamentos de operação, pois estes encontram-se em avançado estado de deterioração física e / ou obsolescência tecnológica, como a balança e a embaladora de açúcar.

A

- f. Há um volume de materiais em desuso, que poderiam ou ser descartados ou transformados em receita se fossem vendidos.

4666
En

2. Aspectos intangíveis:

- a. Como a maior parte das operações da Empresa é realizada pelo próprio Sócio Administrador e seus filhos, as pessoas de pai, irmão e filhos se confundem com as de Diretor, Gerente e Funcionários. Esta situação se não for bem administrada, com definição clara de objetivos estratégicos, metas, papéis e funções a serem desempenhados, pode gerar animosidades e comprometer o sucesso dos esforços de reverter o quadro da atual crise.
- b. Fatos como: a) De a Empresa encontrar-se em uma situação de devedora junto a produtores da mesma comunidade onde a família reside; b) De a família Berté gozar de certo respeito e prestígio na região há três gerações; e c) De os administradores da Empresa desejarem resolver o mais rapidamente possível a situação de inadimplemento para diminuir o impacto sobre principalmente os pequenos produtores familiares; podem gerar ansiedade nos administradores da Empresa e forçá-los a tomar medidas precipitadas que poderão comprometer a eficácia do Plano de Recuperação ora proposto.

3.3 Processo Operacional

3.3.1 Recebimento e Comercialização de Grãos

A comercialização de grãos a granel constitui a principal atividade econômica da Berté & Cia. Ltda., sendo responsável por mais de 95% do valor de compra de mercadorias à vista e / ou a prazo. Os principais produtos recebidos na moega da Empresa são soja, milho e trigo, oriundos das pequenas propriedades da agricultura familiar da região.

Os produtos são recebidos, pesados na balança e imediatamente descarregados na moega, sem passarem por qualquer tipo de pré-limpeza, classificação ou secagem. Após a descarga são emitidas as contra notas de recebimento ao produtor. A moega tem capacidade estática de armazenamento de até 1.500 sacas de 60 kg ou 90 toneladas em um único compartimento. À medida que a capacidade de armazenamento da moega se aproxima do limite máximo, procede-se o carregamento dos caminhões para descarga nos compradores de grãos da Berté & Cia. Ltda., fazendo com que os estoques no local dificilmente excedam 5% do volume recebido, dependendo do tipo de grão.

O Quadro 03 abaixo apresenta a evolução do recebimento dos três tipos de grãos nas últimas safras:

1667
 Qn

3.3.1.1 Quadro 03: Recebimento de Grãos: Safras 2008-2011

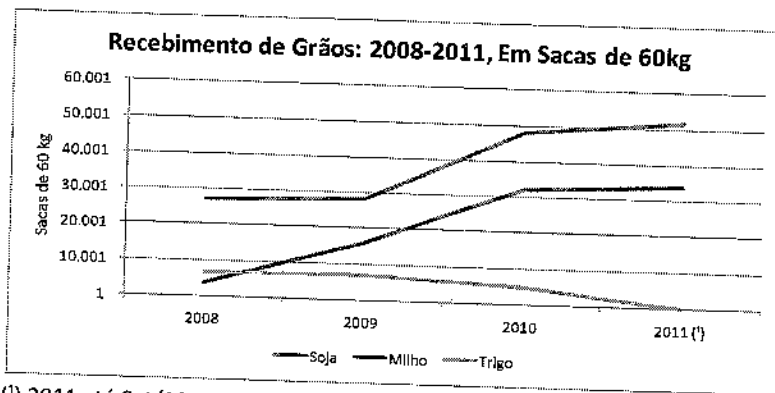
BERTÉ & CIA. LTDA.

RECEBIMENTO / ENTRADA DE GRÃOS: 2008-2011, em Sacas de 60 kg

TIPOS DE GRÃOS	2008	2009	2010	2011 (*)
Soja	27.294	28.329	48.073	51.715
Milho	4.060	15.951	32.316	34.072
Trigo	6.568	7.104	5.017	-
TOTAL	37.921	51.384	85.407	85.788

(*) 2001 até Set/11.

3.3.1.2 Figura 02: Gráfico da Evolução de Recebimento de Grãos: Safras 2008-2011



(*) 2011 até Set/11.

3.3.1.3 Quadro 04: Evolução do Valor de Entrada de Grãos: Safras 2008-2011

BERTÉ & CIA. LTDA.

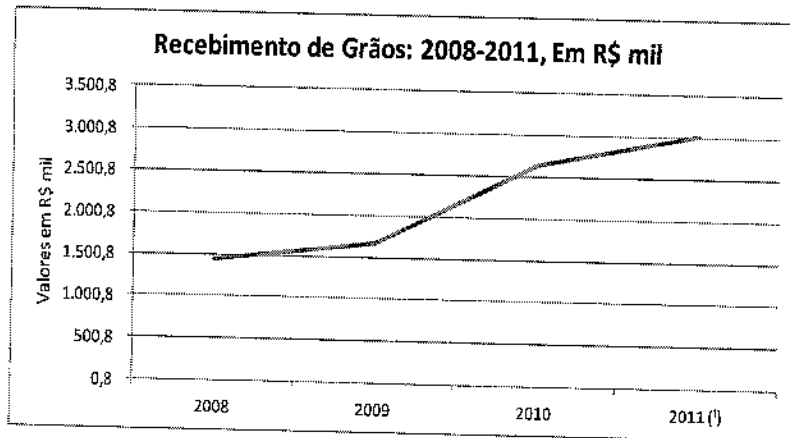
RECEBIMENTO / ENTRADA DE GRÃOS: 2008-2011, em R\$ mil

TIPOS DE GRÃOS	2008	2009	2010	2011 (*)
Soja	1.200,7	1.190,4	1.838,8	2.188,6
Milho	96,0	317,6	666,4	834,8
Trigo	139,2	151,5	127,4	-
TOTAL	1.435,8	1.659,4	2.632,5	3.023,4

(*) 2001 até Set/11.

3.3.1.4 Figura 03: Gráfico da Evolução do Valor de Entrada de Grãos: Safras 2008-2011

1668
En



3.4 Faturamento

3.4.1 Evolução do Faturamento Bruto

O faturamento bruto da Berté & Cia. Ltda. é composto pela comercialização de grãos, responsável por mais de 95% do total, pelos fretes realizados com frota própria e, de forma menos expressiva, pela revenda de materiais de construção, insumos agrícolas e açúcar fracionado. A comercialização de grãos é feita para um único comprador da região, a Camera S.A., cuja sede administrativa é em Santa Rosa. O Quadro 05 abaixo apresenta a evolução do faturamento bruto anual por unidade de negócio:

3.4.1.1 Quadro 05: Evolução do Faturamento Bruto Anual: 2008-2010

BERTÉ & CIA. LTDA.
FATURAMENTO BRUTO ANUAL : 2008-2010, EM R\$ MIL

FATURAMENTO BRUTO ANUAL, EM R\$ MIL	2008	2009	2010
Comercialização de Grãos	2.430,65	2.703,75	2.813,30
Fretes	-	-	20,64
Revenda de Produtos e Mercadorias Diversas	11,78	-	7,84
TOTAL	2.442,43	2.703,75	2.841,77

3.4.1.2 Quadro 06: Evolução do Faturamento Bruto Mensal: 2011

1669
En

BERTÉ & CIA. LTDA.

FATURAMENTO BRUTO MENSAL: 2011, EM R\$ MIL

FATURAMENTO BRUTO, EM R\$ MIL	jan e fev/11	mar/11	abr/11	mai/11	jun/11
Comercialização de Grãos	996,08	1.130,79	616,21	181,82	227,99
Fretes	4,46	14,48	1,70	-	-
Revenda de Produtos e Mercadorias Diversas	-	-	-	-	-
TOTAL	1.000,54	1.145,27	617,91	181,82	227,99

A

4. Causas da Crise Econômico-Financeira

Em relação às causas que levaram a Berté & Cia. Ltda. à atual crise econômico-financeira, e conseqüentemente recorrer ao instituto da recuperação judicial, podemos classificá-las em duas "causas principais": 1) Redução do capital de giro; e 2) Incertezas do mercado local; e uma "causa catalisadora", o modelo de gestão adotado pela Empresa. A combinação das três afetou sobremaneira a liquidez da Berté & Cia. Ltda., fragilizando-a sob o ponto de vista de capacidade de pagamento e expondo-a a riscos iminentes de não poder honrar seus compromissos nos prazos acordados.

4.1 Redução do Capital de Giro

1. A Berté & Cia. Ltda. sofreu uma drástica redução de liquidez ao longo da década de 1990 que se prolongou e teve suas repercussões no caixa da Empresa até o presente. A Berté & Cia. Ltda. firmou contratos de compra futura de soja com cooperativas agrícolas e empresas de comercialização de grãos que não entregaram o produto vendido, totalizando um prejuízo de 163.000 sacas de soja. Esses créditos são objeto de cinco processos que tramitam nas Varas Cíveis de Lagoa Vermelha, São Borja, São Luiz Gonzaga e Santa Rosa. O valor atualizado de quatro delas é de cerca de R\$ 6.700.000,00, considerando-se apenas o volume físico de produto não entregue.
2. O não recebimento dessas 163.000 sacas de soja iniciou um processo de deterioração da capacidade de pagamento da Berté & Cia. Ltda. de forma irreversível. Esse processo se prolongou e se exacerbou durante os anos 1990 e 2000 até o presente, comprometendo o capital de giro da Empresa, vital para a atividade de comercialização de grãos, levando a Berté & Cia. Ltda. ao inadimplemento de obrigações fiscais e encargos previdenciários, forçando-a a aderir posteriormente a programas de parcelamento tributário Federal e Estadual.
3. A crise de liquidez da Empresa forçou a utilizar o produto depositado em seus armazéns como forma de honrar compromissos mais imediatos junto fornecedores em geral, passivos fiscais e previdenciários, além de fomentar a manutenção das atividades operacionais de rotina, como a estrutura de funcionamento e a folha de funcionários.
4. A crise de liquidez afetou a principal atividade econômica da Berté & Cia. Ltda., pois a comercialização de produtos e mercadorias em geral necessita para seu bom desempenho de um volume de capital de giro maior do que outras atividades econômicas de outros setores. A Empresa sofreu um processo de atrofiamento e viu-se impossibilitada de ampliar os volumes



trabalhados. Os produtores que depositam ou entregam seus produtos na Berté & Cia. Ltda. podem fazê-lo de duas formas:

1671
Qn

- a. A fixar: O produtor entrega a safra nos armazéns da Berté & Cia. Ltda. e fatura ao longo de um determinado período os valores equivalentes ao produto depositado ao preço de mercado na data de faturamento, normalmente informando com dois dias de antecedência a intenção de “retirada” do produto. Neste formato as vantagens para o produtor são em função da proximidade e facilidade de entrega, e confiança de que quem está recebendo os produtos irá honrar os compromissos. Não há vantagem financeira nesta operação se realizada com a Berté & Cia. Ltda. ou com qualquer outra unidade de recebimento da região.
 - b. Contrato futuro: Este formato de contratação de comercialização de grãos representa uma boa alternativa de ganhos para o produtor, pois ele firma um contrato de recebimento de valor previamente fixado pelo produto, já incluindo uma vantagem financeira por um prazo também definido. Esta prática é adotada pela Berté & Cia. Ltda. para garantir o recebimento de grãos e manter um determinado volume de produtos em seus estoques, mesmo que a um preço médio acima do mercado.
5. As compras através do contrato futuro representam cerca de 50% a 60% do volume de grãos recebidos pela Berté & Cia. Ltda. Uma prática bastante comum nesta modalidade é a recompra do produto contratado por um valor ainda maior, com vencimento também futuro. Esta operação cria um fôlego financeiro no curto prazo para a Empresa, mas torna a comercialização de grãos menos rentável ao término do ciclo econômico, pois implica em custos nunca inferiores a 20% aos praticados no mercado.
 6. Aumento do endividamento bancário: A redução do capital de giro próprio forçou a Berté & Cia. Ltda. a recorrer das linhas de crédito junto a instituições financeiras a um custo elevado, com juros aparentes da ordem de 2,5% a 5,0% ao mês.
 7. Imobilização de Capital: Apesar do caráter estritamente comercial da Berté & Cia. Ltda., observa-se uma imobilização de capital nos exercícios de 2009 e 2010. Os Balanços Patrimoniais apontam para lançamentos no Ativo Não Circulante (Imobilizado), conta “Veículos”, no total de R\$ 403.000,00 (em 2009) e R\$ 430.000 (em 2010). Não se questiona a oportunidade de negócio

AR

1672
 En

na compra destes veículos, adquiridos mediante linha especial de financiamento federal para o fomento das atividades que fomentam e complementam a pequena agricultura familiar, através do Programa "Mais Alimentos", que apresentam condições muito mais vantajosas do que as tradicionalmente oferecidas pelo mercado de veículos automotores. A referida imobilização de capital implica em uma conseqüente redução do capital de giro. O Quadro 07 abaixo apresenta a evolução da imobilização de capital nos últimos exercícios.

4.1.1 Quadro 07: Evolução da Imobilização de Capital: 2008-2011

BERTÉ & CIA. LTDA.

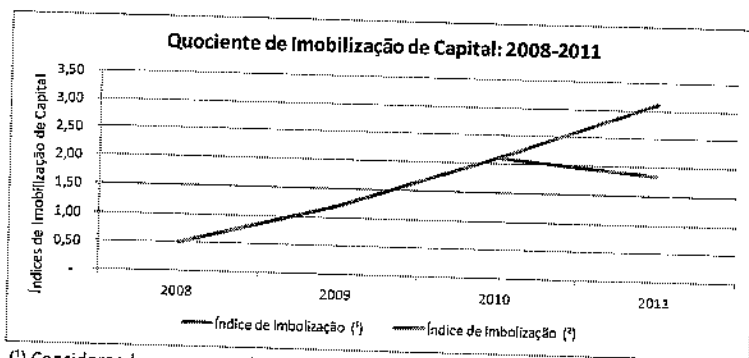
ANÁLISE PATRIMONIAL FINANCEIRA: 2008-2011

QUOCIENTE DE IMOBILIZAÇÃO DE CAPITAL	2008	2009	2010	2011
Índice de Imobilização (*)	0,51	1,20	2,09	1,85
ATIVO NÃO CIRCULANTE	358	761	1.140	1.691
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	706	634	544	914

(*) 2011 até 30/Set/2011.

Para empresas estritamente comerciais como a Berté & Cia. Ltda., é recomendável que o quociente de imobilização de capital seja de 0,3 a 0,4, pois o capital de giro é vital para o dia-a-dia do negócio, não havendo necessidade de imobilizações em ativos permanentes.

4.1.2 Figura 04: Gráfico da Evolução da Imobilização de Capital: 2008-2011



(*) Considerando o aumento de Capital Social ocorrido em 15/Ago/11 (de R\$ 200 mil p/ R\$ 570 mil)

(**) Simulação, tendência não considerando o aumento de Capital Social ocorrido em 15/Ago/11 (de R\$ 200 mil p/ R\$ 570 mil)

8. Aumento do volume de grãos recebido. Os resultados da boa safra festejada por todo o Estado apresentaram também reflexos no recebimento de grãos na Berté & Cia. Ltda., conforme se pode observar no Quadro 04 apresentado anteriormente, *Evolução do Valor de Entrada de Grãos: Safras 2008-2011*. O volume recebido em 2011 de soja foi 8% superior ao volume recebido em 2010, mas em valores monetários foi 19% superior no mesmo período de

1673
 En

comparação. O mesmo crescimento se observa para o milho, cujo crescimento foi de 5% em volume, mas 25% em valores monetários. Se comparados à média das últimas três safras, os incrementos foram ainda mais expressivos. A soja aumentou 50% o volume recebido e 55% o valor monetário das entradas. O milho aumentou 95% o volume recebido e 132% o valor monetário das entradas. De forma paradoxal, o que poderia ser considerado uma excelente oportunidade de negócio, na combinação de fatores que ora expomos, a super safra de soja de 2010/2011 contribuiu para fragilizar o caixa da Berté & Cia. Ltda.

9. Em face ao até aqui exposto, a evolução da deterioração do capital de giro da Berté & Cia. Ltda. pode ser observada no Quadro 08 abaixo, no qual se constata uma transição de uma situação já preocupante, embora ainda favorável, para um cenário de agravamento da situação, graficamente ilustrada na Figura 05 a seguir:

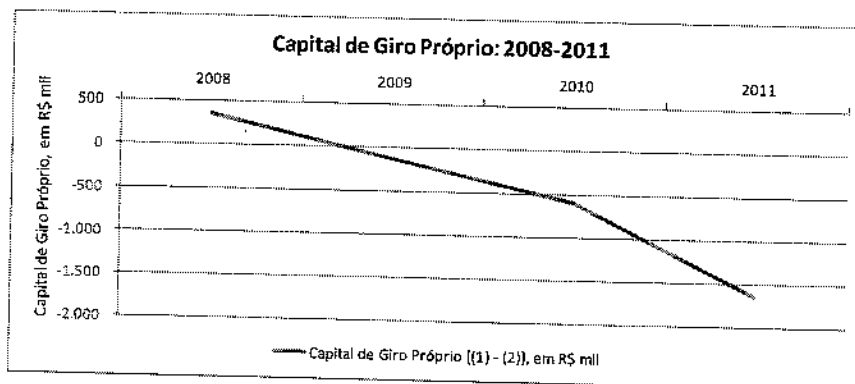
4.1.3 Quadro 08: Evolução do Capital de Giro: 2008-2011

BERTÉ & CIA. LTDA.

ANÁLISE PATRIMONIAL FINANCEIRA: 2008-2011

CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO	2008	2009	2010	2011
Capital de Giro Próprio [(1) - (2)], em R\$ mil	347	-127	-596	-1.642
(1) ATIVO CIRCULANTE	2.195	2.246	2.186	1.691
(2) PASSIVO CIRCULANTE	1.848	2.373	2.782	3.332

4.1.4 Figura 05: Gráfico da Evolução do Capital de Giro: 2008-2011



10. Como consequência dessa situação, observa-se a redução dos índices de liquidez da Empresa. Os quocientes de liquidez referem-se à capacidade da Empresa em pagar seus compromissos de curto prazo, ou seja, aqueles com vencimento ainda dentro do exercício fiscal. Todos esses índices apresentam

[Assinatura]

1674
 En

tendência desfavorável desde 2008, o que pode ser observado no Quadro 09, e encontra-se graficamente ilustrado na Figura 06.

- a. Liquidez Corrente: Resulta da comparação entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante. A Berté & Cia. Ltda. passou de uma situação relativamente tranquila em 2008, pois para cada Real devido no curto prazo possuía R\$ 1,19 de cobertura também no curto prazo, para uma situação que para cada Real devido no curto prazo possuía apenas R\$ 0,79 em 2010 e R\$ 0,51 em Setembro de 2011 em realizáveis também no curto prazo.
- b. Liquidez Seca: De forma análoga à Liquidez Corrente, mas desconsiderando os estoques, a situação da Berté & Cia. Ltda. passou de uma situação que pode ser considerada normal, pois o índice aproximou-se de 1,00, de 0,92 em 2008, para 0,44 e 0,22 em 2010 e Setembro de 2011, respectivamente.
- c. Liquidez Imediata: Os índices de liquidez imediata da Berté & Cia. Ltda. se aproximam em 2010 e Setembro de 2011 do que pode ser considerado normal em uma empresa (de 0,1 a 0,2), mas evidenciam a tendência de deterioração do capital de giro da empresa.

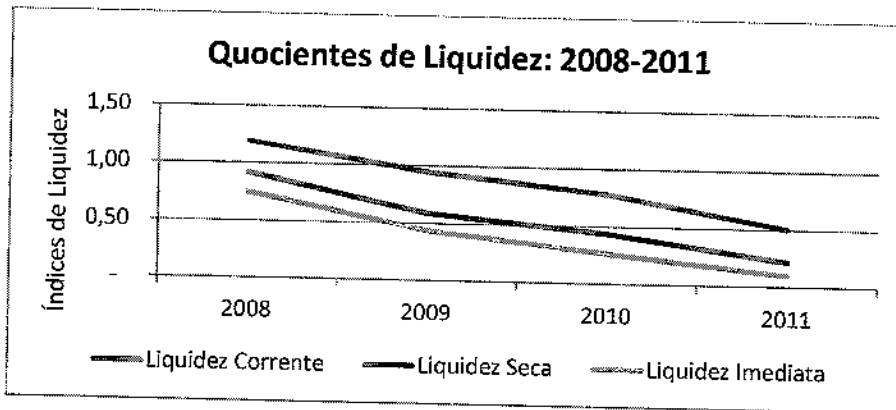
4.1.5 Quadro 09: Evolução dos Índices de Liquidez: 2008-2011

BERTÉ & CIA. LTDA.
ANÁLISE PATRIMONIAL FINANCEIRA: 2008-2011

QUOCIENTES DE LIQUIDEZ	2008	2009	2010	2011
Liquidez Corrente	1,19	0,95	0,79	0,51
<u>ATIVO CIRCULANTE</u>	<u>2.195</u>	<u>2.246</u>	<u>2.186</u>	<u>1.691</u>
PASSIVO CIRCULANTE	1.848	2.373	2.782	3.332
Liquidez Seca	0,92	0,59	0,44	0,22
<u>ATIVO CIRCULANTE (-) ESTOQUES</u>	<u>1.691</u>	<u>1.403</u>	<u>1.233</u>	<u>737</u>
PASSIVO CIRCULANTE	1.848	2.373	2.782	3.332
Liquidez Imediata	0,75	0,44	0,27	0,10
<u>DISPONIBILIDADES</u>	<u>1.392</u>	<u>1.043</u>	<u>752</u>	<u>326</u>
PASSIVO CIRCULANTE	1.848	2.373	2.782	3.332

4.1.6 Figura 06: Gráfico da Evolução dos Índices de Liquidez: 2008-2011

4675
5



A

4.2 Incertezas no Mercado Local

1676
07

1. O abrupto encerramento das atividades de uma tradicional unidade de recebimento de grãos em meados de 2011 na mesma região de atuação da Berté & Cia. Ltda. deixou os produtores em estado de alerta.
2. A notícia de instalação de uma nova unidade de recebimento de uma tradicional e capitalizada empresa onde antes operava aquela que encerrou suas atividades, também contribuiu para especulações acerca da capacidade da Berté & Cia. Ltda. manter-se no mercado e honrar seus compromissos.
3. Diante das incertezas, uma atitude previsível dos produtores é tentar garantir o recebimento dos produtos já entregues à Berté & Cia. Ltda. o mais breve possível, gerando uma corrida aos armazéns da Empresa. Observou-se um início de resgate dos volumes fixados de soja por parte dos agricultores logo após o mês de Julho/2011, quando houve uma série de faturamentos totalizando cerca de 4.000 sacas de soja em poucos dias.
4. Embora a maior parte do saldo devedor da Berté & Cia. Ltda. não seja vencido, seja por força contratual, seja por prática histórica de faturamento dos produtores, as incertezas em relação à capacidade da Empresa em honrar seus compromissos pode gerar uma corrida a seus armazéns e transformar uma ameaça iminente, mas contornável, em um problema irreversível de fato.

A

4677
On

4.3 Modelo de Gestão

1. Embora não se possa considerar o modelo de gestão da Berté & Cia. Ltda. como um causa primária da crise econômico-financeira da Empresa, acredita-se que ele possa ter impedido de identificar rapidamente alguns elementos e fatores presentes e que, uma vez trabalhados, poderiam ter contribuído para o planejamento de algumas ações preventivas à crise.
 - a. Tomada de decisão e gestão centralizadas: O atual modelo de gestão, caracterizado pela tomada de decisão e administração dos negócios de forma centralizada no sócio Luiz Berté, demonstrou-se insuficiente para que a Empresa encontrasse, de forma rápida, meios possíveis para enfrentar as dificuldades resultantes da combinação da crise de liquidez e incertezas do mercado local.
 - b. Gestão estratégica sem foco claro de negócio definido: Há uma série de iniciativas de pequenos negócios dentro do negócio principal da Berté & Cia. Ltda., muitos dos quais são fruto da necessidade e urgência que a escassez de caixa imprimia sobre os administradores, mas não encontram sinergia entre eles, desviando atenção, recursos, energia e tempo daquilo que pode ser realmente rentável para a Empresa.
 - c. Falta de acompanhamento sistemático do desempenho da Empresa: Algumas análises básicas de alguns indicadores alertam para determinadas situações indesejadas e evitam problemas maiores quando acompanhadas de um plano de ação para correções, ajustes ou melhorias.

4678
On

5. Início da Reestruturação da Berté & Cia. Ltda.

5.1 Medidas Já Adotadas

Logo após o pedido de recuperação judicial, a Berté & Cia. Ltda. adotou algumas medidas que visam acima de tudo reduzir a ansiedade de credores e fornecedores, e manter, ou em até alguns casos, resgatar a credibilidade que a Empresa goza na comunidade local.

Dentre as medidas já adotadas pela Berté & Cia. Ltda. destacam-se:

1. Informação, de porta em porta, de forma clara e direta, sobre a real situação da Empresa para todos os agricultores que entregaram suas safras em seu depósito.
2. Mesmo antes do pedido de recuperação judicial, a Berté & Cia. Ltda. vinha buscando resgatar alguns créditos há muito devido por Empresas fornecedoras de soja que não honraram com a entrega do produto. Embora as chances de êxitos sejam remotas, de acordo com escritório de advocacia especializado no assunto que a Berté & Cia. Ltda. contratou para reaver o máximo dos valores em aberto, estão sendo adotadas as medidas cabíveis. O Quadro 09 abaixo apresenta de forma resumida os processos, os devedores e os valores atualizados. O Processo 028/1.03.0011747-6 não está atualizado, o valor original da causa é de CR\$ 48.000,00.

5.1.1 Quadro 09: Processos de Recuperação de Créditos Junto a Devedores Diversos

BERTÉ & CIA. LTDA.

Relação de Processos de Recuperação de Créditos

PROCESSO	DEVEDOR	VALOR ATUALIZADO (R\$)
028/1.03.0011747-6	Cooperativa Agrícola Mista Nossa Senhora de Lourdes Ltda.	
030/1.04.0001339-1	Cereais Cândida Vargas Ltda.	938.815,37
034/1.09.0001415-5	Agropecuária Primavera Ltda.	2.417.654,15
057/1.03.0005586-1	Cooperativa Agrícola Mista Lagoense Ltda.	3.397.758,52
028/1.08.0005959-9	Trinunfo Alimentos e Transportes Ltda.	15.073,55
TOTAL		6.769.301,6

5. Redução dos custos financeiros bancários, deixando de operar com limites de créditos especiais e cheques com limites a custos maiores.
6. Busca de parceria comercial estratégica para quando da retomada das atividades já sem as incertezas geradas pelo processo de recuperação judicial em seu período inicial.
7. Contratação de Consultoria especializada para a área de gestão, para auxiliar a administração da Empresa a na organização de seus principais métodos e processos administrativos, elaboração e análise de relatórios e indicadores, e definição de planos e ações corretivos.

1679
En



1680
 En

5.2 Medidas Ainda a Adotar no Âmbito da Recuperação Judicial

O processo de solicitação de recuperação judicial evidenciou alguns pontos exigem reflexão por parte da administração da Berté & Cia. Ltda. em relação a sua estrutura e forma de administrar. Além das medidas já adotadas, algumas mudanças deverão ser implementadas em breve, sob a égide da recuperação judicial:

Dentre as medidas que deverão ser adotadas pela Berté & Cia. Ltda. destacam-se:

1. Definição de foco de atuação e concentração em três frentes ou unidades de negócio:
 - a. Agente comercial para recebimento de grãos;
 - b. Transporte rodoviário de cargas; e
 - c. Lavoura comercial de soja.

2. Reestruturação administrativa, tornando a gestão da Empresa mais compartilhada, valorizando o capital humano e familiar. O Quadro 10 abaixo apresenta uma proposta de reestruturação da Berté & Cia. Ltda.:

5.1.2 Quadro 10: Proposta de Reestruturação da Forma de Gestão

SÓCIO DIRETOR		
Luiz Berté		
<ul style="list-style-type: none"> • Representante legal da Empresa. • Assinatura de cheques, documentos, procurações, demonstrativos contábeis, etc. • Representante perante a recuperação judicial. 		
GERÊNCIA ADMINISTRATIVO-FINANCEIRA		GERÊNCIA COMERCIAL E LAVOURA COMERCIAL
Gerente: Paulo Berté		Gerente: Luiz Berté
<ul style="list-style-type: none"> • Gerenciar a Empresa em suas rotinas administrativas. • Gerenciar a Empresa em suas rotinas financeiras. • Supervisionar as unidades de negócio. • Realizar compras diversas. • Contratação de pessoal. 		<ul style="list-style-type: none"> • Buscar fornecedores de produtos. • Buscar parcerias estratégicas para as unidades de negócio. • Zelar e manter as boas relações da Empresa com o mercado. • Administrar a lavoura comercial de soja.
UNIDADE DE RECEBIMENTO DE GRÃOS	UNIDADE DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS	RECUPERAÇÃO JUDICIAL
Encarregado: André Berté	Encarregado: Rafael Berté	Encarregado: Paulo Berté
<ul style="list-style-type: none"> • Receber os produtos dos agricultores. • Pesar, conferir, emitir contra nota. • Lançar dados no sistema. • Expedir produtos. • Emitir notas de remessa, venda, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar e negociar fretes. • Fazer manutenção nos veículos. • Controlar gastos, despesas dos veículos e motoristas. • Controle e planejamento de rotas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitorar o processo de recuperação judicial (fórum, credores, fornecedores, etc.) • Garantir o cumprimento do plano de recuperação.

1681
On

3. Elaboração e acompanhamento periódico de relatórios gerenciais e contábeis para avaliação do desempenho das unidades de negócios, com a participação de todos os encarregados das unidades, e da Empresa como um todo, além dos representantes da Assessoria Contábil e da Consultoria de Gestão.
4. Implantação de um sistema de gestão integrando as áreas de recebimento de grãos, emissão de notas, contas e pagar e receber, estoques, e expedição.
5. Como forma de estimular a permanência dos filhos na Empresa da família, estes passarão a receber um salário mínimo e recolhimento de benefícios sociais e previdenciários.
6. Criação de um Comitê para acompanhamento da implantação do Plano de Recuperação da Berté & Cia. Ltda. Este Comitê será o fórum de monitoramento do andamento do processo de recuperação judicial como um todo, mas não exercerá funções deliberativas sobre as operações e atividades da Empresa. O Comitê poderá ser composto pelos seguintes representantes:
 - a. Da Empresa: O Sócio Diretor da Empresa, Sr. Luiz Berté como gestor operacional do Comitê; e o Sr. Paulo Berté como o encarregado interno pela implementação do Plano de Recuperação.
 - b. Dos Agricultores: 02 (dois) representantes dos agricultores cujo objetivo será garantir o fornecimento de grãos necessário para atender aos pedidos em carteira.
 - c. Dos Demais Fornecedores: 01 (um) representante dos demais credores / fornecedores.
 - d. Das Instituições Financeiras: 01 (um) representante da instituição financeira que monitorará a movimentação financeira e possível meios de obtenção de aporte financeiro.
 - e. Do Judiciário: Pelo Administrador Judicial que fiscalizará a implementação do Plano de Recuperação segundo determina a lei, durante o período dos dois primeiros anos.
 - f. Das Assessorias Externas: 01 (um) representante das assessorias externas (Contábil, Jurídica e / ou Econômica), que poderá ser um ou outro, de acordo com o enfoque e necessidade de cada reunião, e fornecerá subsídios técnicos à reunião do Comitê.

1682
En

- g. Durante os dois primeiros anos do processo de Recuperação Judicial as reuniões do Comitê serão semestrais, preferencialmente nos meses de Julho e Janeiro, em datas que serão oportunamente informadas. Após esse período, as reuniões serão anuais, preferencialmente no mês de Janeiro, em datas que serão oportunamente informadas.
8. A Berté & Cia. Ltda., é proprietária de frações de terras na Localidade Lajeado Mundeó, no Município de Tuparendi (RS), conforme relacionados no Quadro 11 a seguir. Os imóveis de matrículas R.8.13. e R.10/1.445, cujo valor total está avaliado em R\$ 851.620,00, serão disponibilizados para venda com o propósito específico de saldar parte da dívida junto aos credores. Do valor líquido dessa venda, descontadas todas as despesas, impostos e/ou taxas de comercialização e/ou transferência, a Berté & Cia. Ltda. apresenta duas propostas de pagamento a credores a serem definidas na Assembleia de Credores:
- a. Proposta 01: Pagamento prioritário e integral a credores cujos saldos credores individuais sejam menores ou iguais a R\$ 5.000,00 (cinco mil Reais), enquadrados na Sub-Classe III. B. - Credores de Pequenos Valores (conforme apresentado no Quadro 13: *Quadro Geral de Credores – Classes e Sub-Classes*) até o valor total da Sub-Classe de R\$ 149.720,38. Esta opção representa saldar as dívidas com aqueles credores que em princípio são mais afetados pela inadimplência da Berté & Cia. Ltda., além de uma significativa redução no custo de administração dessas contas no processo de recuperação judicial O valor remanescente da venda dos imóveis e do pagamento aos credores de pequenos valores poderá ser destinado aos demais credores de duas formas diferentes, também a deliberar na Assembleia de Credores, e cujas opções apresentadas pela Berté & Cia. Ltda. são:
- i. Opção 01: O saldo remanescente será rateado entre os credores das demais classes de acordo com o percentual que o saldo devedor individual para cada credor representar sobre o total das duas Classes e/ou Sub-Classes com valores ainda em aberto; ou
- ii. Opção 02: O saldo remanescente será dividido, na forma de média aritmética simples, entre o número de credores com valores em aberto, independente do saldo individual. Esta forma de rateio acelera o pagamento integral daqueles credores com valores menores, além de representar uma redução no custo de

4683
On

administração destas contas no processo de recuperação judicial. Será considerado para fins de rateio por média aritmética simples o CNPJ ou CPF de cada credor.

- b. Proposta 02: Do valor líquido da venda das frações de terra, descontadas todas as despesas, impostos e/ou taxas de comercialização e/ou transferência, a Berté & Cia. Ltda. apresenta duas opções de pagamento a credores a serem definidas na Assembleia de Credores:
- i. Opção 01: O valor será rateado entre todos os credores das Classes e Sub-Classes de acordo com o percentual que o saldo devedor individual para cada credor representar sobre o total do saldo devedor da Berté & Cia. Ltda.
 - ii. Opção 02: O valor será dividido, na forma de média aritmética simples, entre o número de credores com valores em aberto, independente do saldo individual. Esta forma de rateio acelera o pagamento integral daqueles credores com valores menores, além de representar uma redução no custo de administração destas contas no processo de recuperação judicial. Será considerado para fins de rateio por média aritmética simples o CNPJ ou CPF de cada credor.

5.1.3 Quadro 11: Relação de Bens Imóveis

Berte & Cia. Ltda.
Relação de Bens da Empresa
IMÓVEIS

MATRÍCULA	DESCRIÇÃO	AREA (ha)	LOCALIZAÇÃO
R. 8.13, do Registro de Imóveis de Tuparendi / RS	Uma fração de terras, sem benfeitorias, parte do Lote Rural Nº 87.	24,70	Localidade de Lajeado Mundeó, Tuparendi / RS
R. 10/1445, do Registro de Imóveis de Tuparendi / RS	Uma fração de terras, sem benfeitorias, parte do Lote Rural Nº 86.	14,50	Localidade de Lajeado Mundeó, Tuparendi / RS
R.5.125 / R.4.430 / R.3.639 / R.3.640 / R.4.641 / R.4.642 / R.3.643 / R.3.644 / R.4.645	Áreas confinantes, sendo consideradas como uma única área.	71,53	Localidade de Bom Princípio, Tuparendi / RS

A

1684
En

8. A Berté & Cia. Ltda., é proprietária de veículos automotores e tracionados, cujo valor global está avaliado em R\$ 537,4 mil, conforme relacionados no Quadro 12 a seguir. Os veículos de placas ACA7831 e IHH4478, cujo valor total está avaliado em R\$ 173.040,00, serão disponibilizados para venda com o propósito específico de:

- a. Capitalizar o fluxo de caixa da Empresa, medida fundamental para efetivação da recuperação, especialmente nos primeiros 12 meses.
- b. Fomentar a unidade de negócio transporte rodoviário de cargas.

5.1.4 Quadro 12: Relação de Veículos Automotores e Tracionados

Berte & Cia. Ltda.

Relação de Bens da Empresa

VEÍCULOS AUTOMOTORES E TRACIONADOS

PLACA	DESCRIÇÃO	CÓDIGO FIPE CONSULTA	MARCA / MODELO	ANO FABRICAÇÃO
ACA 7831	Caminhão / diesel / com carreta / 45 t	516043-0	Volvo / NL10 340 / 6X4 / 2p	1991
IHH 4478	Caminhão / diesel / 3 eixos / TANQ 1200	509210-8	Mercedes-Benz / LS-1935 3 eixos / 2 p	1991
IQR 0793	Caminhão / diesel / 3 eixos / 42 t / 2 portas	506038-9	Iveco / Stralis HD 740-S42TZ / 3 eixos / 2p	2009
IQH 5308	Caminhão / diesel / 3 eixos / 42 t / 2 portas	506038-9	Iveco / Stralis HD 740-S42TZ / 3 eixos / 2p	2009
IRJ 8249	Caminhão / diesel / carroceria aberta	504073-6	Ford / F-350 / 2p	2011
ICJ 7737	Semi-reboque / carroceria aberta / 3 eixos	Fonte Pesquisa: MeuCarroNovo	SR Randon / 3 eixos	1992

1685
Qn

6. Outras Medidas No Âmbito da Recuperação Judicial

6.1 Quadro Geral de Credores

6.1.1 Criação de Sub-Classes de Credores Privilegiados

1. Sub-Classe III. A. - Fornecedores Parceiros: Visando resgatar a credibilidade, bem como as condições para manter suas atividades, a Berté & Cia. Ltda. pretende efetuar ações no âmbito da Recuperação Judicial em benefício aos credores que viabilizarem sua recuperação, especialmente aos agricultores fornecedores de grãos, parceiros fundamentais para que o processo de recuperação se efetive. Os credores enquadrados nesta Sub-Classe poderão receber da Berté & Cia. Ltda. em função dos percentuais de volumes entregues a cada safra durante o processo de recuperação judicial pelos credores desta mesma Sub-Classe III. A título de exemplo, se o valor a receber da Sub-Classe III como um todo em um determinado ano for de R\$ 100.000,00, e os fornecedores A, B e C entregaram na safra correspondente 1.000, 2.500 e 4.000 sacas de soja respectivamente, estes receberão 13%, 33% e 53% do valor a pagar, ou seja, R\$ 13,3 mil; R\$ 33,3 mil; e R\$ 53,3 mil.
2. Sub-Classe III. B. - Credores de Pequenos Valores: Ciente de sua responsabilidade social na comunidade onde está inserida, a Berté & Cia. Ltda. se preocupa com os pequenos produtores da agricultura familiar que confiaram seus produtos à Empresa e também deseja tratá-los de forma privilegiada no âmbito da Recuperação Judicial.

6.1.1.1 Quadro 13: Quadro Geral de Credores – Classes e Sub-Classes

Berte & Cia. Ltda.

Quadro Geral de Credores, Por Classes e Percentual Sobre o Total do Saldo Devedor

CLASSE	% S/ TOTAL
Classe II - Credores c/ Garantias Reais	20%
Classe III - Credores Quirografários em Geral	39%
Sub-Classe III. A. - Fornecedores Parceiros	36%
Sub-Classe III. B. - Credores de Pequenos Valores	5%
TOTAL	100%

6.2 Leilão Reverso de Créditos

A Berté & Cia. Ltda. pretende adotar no âmbito da Recuperação Judicial o instrumento dos "leilões reversos de créditos" utilizando recursos não considerados nas simulações deste Plano, mas que podem ser realizados ao longo do processo de recuperação

A

4686
On

judicial, como por exemplo, os valores demandados nos processos elencados no Quadro 10: *Processos de Recuperação de Créditos Junto a Devedores Diversos*, saldos de realizações de bens da Empresa, ou ainda aumento de capital social pela entrada de novos sócios.

6.3 Outras Medidas Passíveis de Serem Adotadas

Além das ações já adotadas e das em andamento, outras medidas estão sendo analisadas e poderão ser implementadas ao longo do processo de recuperação e reestruturação como meios legais e estratégicos de recuperação, destacando-se:

1. Eventuais alterações do Estatuto Social para ajustá-lo ao Plano de Recuperação, em especial ao que se refere ao objeto social.
2. Cessão de quotas, respeitados os direitos dos sócios nos termos da legislação vigente.
3. Aumento de capital social através da entrada de novo(s) sócio(s).
4. Medidas administrativas e judiciais visando o equacionamento da dívida fiscal e / ou recuperação de créditos tributários não compensados ou ressarcidos.

A

4687
 Cn

7. Demonstração de Viabilidade Econômica da Empresa

Os resultados econômicos e financeiros projetados foram baseados em dados de desempenho recentes da Empresa, registrados em relatórios elaborados sob as práticas normalmente aceitas em contabilidade. As projeções incluem as reestruturações operacionais e de mercado recomendadas pela Consultoria e que estão amparadas pela expertise dos gestores da Berté & Cia. Ltda.

A Consultoria recomenda e disponibilizará à equipe de trabalho da Berté & Cia. Ltda. procedimentos de elaboração e modelos de relatórios gerenciais de acompanhamento de desempenho econômico e financeiro que permitirão a constante verificação do andamento das operações para a necessária análise de alternativas e ações corretivas, além de atender os preceitos legais que determinam a apresentação mensal das demonstrações contábeis e financeiras ao Administrador Judicial.

As Demonstrações de Resultados Projetados (DRE) mensais para o exercício de 2012, por unidade de negócio, são apresentadas de forma resumida a seguir, e estão detalhadas nos Anexos 01, 02 e 03.

7.1 Projeções das Demonstrações de Resultados de Exercício (DRE), Mensal 2012, Por Unidade de Negócio, em R\$

	jan/12	fev/12	mar/12	abr/12	mai/12	jun/12	jul/12	ago/12	set/12	out/12	nov/12	dez/12
MONTANTE DE CONTRIBUIÇÃO	21.114	31.528	34.999	34.999	31.638	20.828	17.357	17.357	17.357	17.357	17.357	17.357
Unidade Recebimento de Grãos	10.700	10.700	10.700	10.700	10.700	0	0	0	0	0	0	0
Unidade Transportes Rodoviários de Carga	10.414	20.828	24.300	24.300	20.828	20.828	17.357	17.357	17.357	17.357	17.357	17.357
Unidade Lavoura de Soja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DESPESAS OPERACIONAIS FIXAS	18.212	18.216	19.500	18.225	18.229	18.233	18.238	18.242	18.246	18.251	18.255	18.259
Despesas com Pessoal	4.398	4.398	4.398	4.398	4.398	4.398	4.398	4.398	4.398	4.398	4.398	4.398
Despesas Administrativas	6.412	6.412	7.692	6.412	6.412	6.412	6.412	6.412	6.412	6.412	6.412	6.412
Despesas Não Operacionais / Compromissadas	7.402	7.406	7.411	7.415	7.419	7.424	7.428	7.432	7.437	7.441	7.445	7.449
RESULTADO EXERCÍCIO	2.902	13.312	15.499	16.774	13.299	2.595	-881	-885	-889	-894	-898	-902
RESULTADO EXERCÍCIO ACUMULADO	2.902	16.214	31.713	48.488	61.787	64.382	63.501	62.616	61.727	60.834	59.936	59.034

As Demonstrações de Resultados Projetados (DRE) anuais para os exercícios de 2013 a 2027, por unidade de negócio, são apresentadas de forma resumida a seguir, e estão detalhadas nos Anexos 04, 05, 06 e 07.

7.2 Projeções das Demonstrações de Resultados de Exercício (DRE), Anual 2013-2027, Por Unidade de Negócio, em R\$

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
MONTANTE DE CONTRIBUIÇÃO	418.382	422.840	427.521	147.423	462.047	462.047	462.047	462.047
Unidade Recebimento de Grãos	89.164	93.622	98.303	58.693	98.303	98.303	98.303	98.303
Unidade Transportes Rodoviários de Carga	225.640	225.640	225.640	225.640	225.640	225.640	225.640	225.640
Unidade Lavoura de Soja	103.578	103.578	103.578	-136.911	138.104	138.104	138.104	138.104
DESPESAS OPERACIONAIS FIXAS	206.371	208.997	178.960	179.595	180.234	180.877	181.525	182.177
Despesas com Pessoal	52.771	52.771	52.771	52.771	52.771	52.771	52.771	52.771
Despesas Administrativas	64.206	64.206	35.539	35.539	35.539	35.539	35.539	35.539
Despesas Não Operacionais / Compromissada	89.394	90.020	90.650	91.284	91.923	92.567	93.215	93.867
RESULTADO EXERCÍCIO	212.011	215.843	248.561	-32.172	281.813	281.170	280.522	279.869
RESULTADO EXERCÍCIO ACUMULADO	212.011	427.854	676.415	644.243	926.057	1.207.227	1.487.749	1.767.618

A

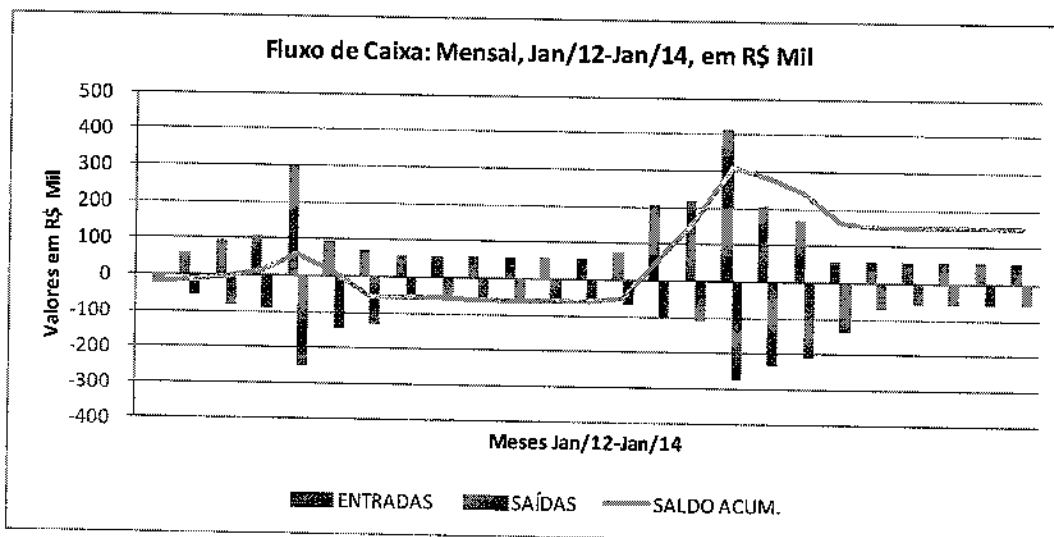
1688
En

7.2 Projeções das Demonstrações de Resultados de Exercício (DRE), Anual 2013-2027, Por Unidade de Negócio, em R\$ (Continuação)

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
MONTANTE DE CONTRIBUIÇÃO	462.047	147.423	496.573	462.047	462.047	462.047	462.047
Unidade Recebimento de Grãos	98.303	58.698	98.303	98.303	98.303	98.303	98.303
Unidade Transportes Rodoviários de Carga	225.640	225.640	225.640	225.640	225.640	225.640	225.640
Unidade Lavoura de Soja	138.104	-136.911	172.630	138.104	138.104	138.104	138.104
DESPESAS OPERACIONAIS FIXAS	182.835	183.496	184.163	184.834	185.509	186.190	186.875
Despesas com Pessoal	52.771	52.771	52.771	52.771	52.771	52.771	52.771
Despesas Administrativas	35.539	35.539	35.539	35.539	35.539	35.539	35.539
Despesas Não Operacionais / Compromissada	94.524	95.186	95.852	96.523	97.199	97.879	98.564
RESULTADO EXERCÍCIO	279.212	-36.074	312.410	277.213	276.538	275.857	275.172
RESULTADO EXERCÍCIO ACUMULADO	2.046.831	2.010.757	2.323.167	2.600.381	2.876.919	3.152.776	3.427.948

O Fluxo de Caixa que reflete em bases mensais para os próximos 15 anos a capacidade de geração de caixa da Berté & Cia. Ltda. para o cumprimento dos compromissos assumidos em relação a liquidação dos valores devidos encontra-se resumido abaixo e de forma detalhada no Anexo 08.

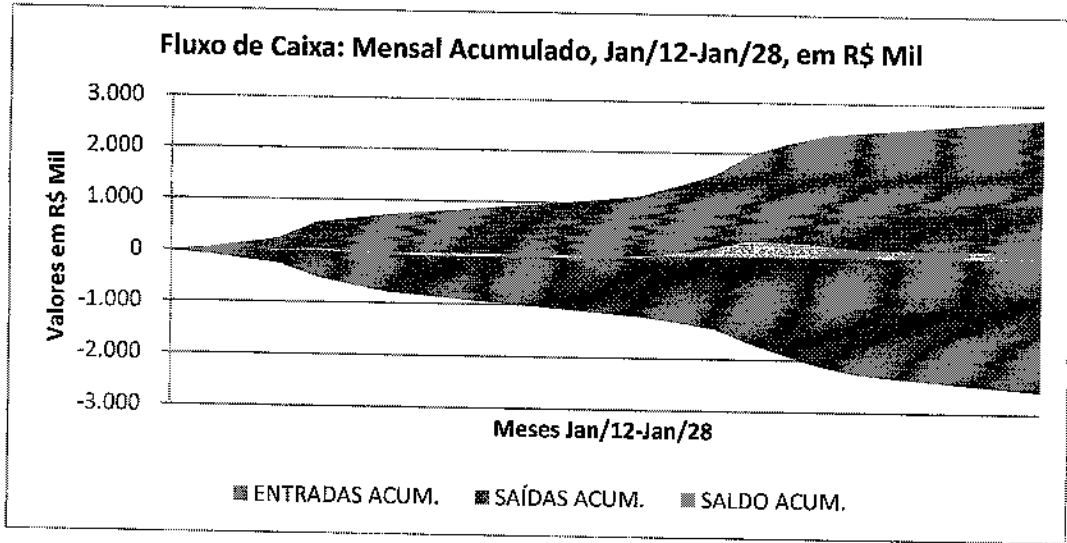
7.3 Fluxo de Caixa Projetado, Mensal Jan/12-Jan/14, em R\$ Mil



[Assinatura]

1689
En

7.4 Fluxo de Caixa Projetado, Mensal 2012-2028, em R\$ Mil



8. Laudo de Viabilidade Econômico-Financeira

O laudo de viabilidade econômico-financeira, firmado pelo próprio profissional habilitado que elaborou os demonstrativos econômicos e financeiros, que tem o objetivo de explicitar a seriedade e responsabilidade técnica sobre os trabalhos, encontra-se no Anexo 09.

1690
Dm



1691
 En

9. Laudo de Avaliação dos Bens e Ativos

O patrimônio da Berté & Cia. Ltda., resultante de investimentos realizados ao longo dos anos, alcançam a importância de R\$ 2,4 milhões, conforme apresentado de forma resumida nos Quadros 14 e 15 abaixo.

O Quadro 14 abaixo apresenta breve descrição dos imóveis cujos laudos de avaliação e as respectivas avaliações realizadas por profissionais no mês de Novembro de 2011 para fins de estimativa de mercado estão nos Anexos 10, 11 e 12:

9.1 Quadro 14: Avaliação dos Principais Bens e Ativos - Imóveis

Berte & Cia. Ltda.
 Relação de Bens da Empresa
 IMÓVEIS

MATRÍCULA	DESCRIÇÃO	AREA (ha)	LOCALIZAÇÃO	NÚMERO AVALIAÇÃO	DATA AVALIAÇÃO	VALOR AVALIAÇÃO
R. 8.13, do Registro de Imóveis de Tuparendi / RS	Uma fração de terras, sem benfeitorias, parte do Lote Rural Nº 87.	24,70	Localidade de Lajeado Mundeó, Tuparendi / RS	426-28/11/2011	28/11/2011	R\$ 536.607,50
R. 10/1445, do Registro de Imóveis de Tuparendi / RS	Uma fração de terras, sem benfeitorias, parte do Lote Rural Nº 86.	14,50	Localidade de Lajeado Mundeó, Tuparendi / RS	427-28/11/2011	28/11/2011	R\$ 315.012,50
R.5.125 / R.4.430 / R.3.639 / R.3.640 / R.4.641 / R.4.642 / R.3.643 / R.3.644 / R.4.645	Áreas confinantes, sendo consideradas como uma única área.	71,53	Localidade de Bom Princípio, Tuparendi / RS	450-06/11/2011	06/11/2011	R\$ 703.100,00
VALOR TOTAL DE IMÓVEIS						R\$ 1.554.720,00

O Quadro 15 abaixo apresenta breve descrição dos veículos em questão e a respectiva avaliação realizada através da Tabela FIPE no mês de Novembro de 2011 para fins de estimativa de mercado. Optou-se pela Tabela FIPE, que pode ser consultada a qualquer momento através da página <http://www.fipe.org.br>, por ser amplamente utilizada para este fim e por ser a forma mais econômica e prática de se obter uma avaliação de veículos automotores e tracionados no Brasil. As avaliações encontram-se nos Anexos 13, 14, 15, 16, 17 e 18.

9.2 Quadro 15: Avaliação dos Principais Bens e Ativos - Veículos

Berte & Cia. Ltda.
 Relação de Bens da Empresa
 VEÍCULOS AUTOMOTORES E TRACIONADOS

PLACA	DESCRIÇÃO	CÓDIGO FIPE CONSULTA	MARCA / MODELO	ANO FABRICAÇÃO	VALOR DE MERCADO	OBSERVAÇÕES
ACA 7831	Caminhão / diesel / com carreta / 45 t	516043-0	Volvo / N110 340 / 6X4 / 2p	1991	R\$ 82.830,00	Alienado Banco SANTANDER S.A. A ser desalienado.
IHH 4478	Caminhão / diesel / 3 eixos / TANQ 1200	509210-8	Mercedes-Benz / LS-1935 3 eixos / 2 p	1991	R\$ 90.210,00	Alienado Banco SANTANDER S.A. A ser desalienado.
IQR 0793	Caminhão / diesel / 3 eixos / 42 t / 2 portas	506038-9	Iveco / Stralis HD 740-S42TZ / 3 eixos / 2p	2009	R\$ 275.690,00	Alienação fiduciária Banco FIDIS S.A.
IQH 5308	Caminhão / diesel / 3 eixos / 42 t / 2 portas	506038-9	Iveco / Stralis HD 740-S42TZ / 3 eixos / 2p	2009	R\$ 265.718,00	Alienação fiduciária Banco FIDIS S.A.
IRJ 8249	Caminhão / diesel / carroceria aberta	504073-6	Ford / F-350 / 2p	2011	R\$ 68.642,00	Alienação fiduciária Banco SANTANDER S.A.
ICJ 7737	Semi-reboque / carroceria aberta / 3 eixos	Fonte Pesquisa: MeuCarroNovo	SR Randon / 3 eixos	1992	R\$ 30.000,00	Averbação de Execução
VALOR TOTAL DE VEÍCULOS					R\$ 813.090,00	

1092
En

10. Premissas Para Elaboração de Plano de Recuperação

10.1 Diretrizes de Trabalho

Além das premissas técnicas que subsidiam as projeções econômico-financeiras com dados objetivos, números obtidos a partir de determinado desempenho histórico ou inferências estatísticas, existe o que podemos classificar como as diretrizes do trabalho desejado pela Berté & Cia. Ltda., a forma de trabalho a ser seguida ao longo do processo de recuperação judicial e que vai ao encontro do próprio espírito da Lei 11.101/05. Desde os dias que precederam o pedido de recuperação judicial a preocupação maior dos administradores da Empresa é:

1. Honrar *todas os compromissos* perante *todos os credores*, no menor período de tempo possível; e
2. Manter a Berté & Cia. Ltda. em atividade.



10.2 Premissas Técnicas Gerais

1. Elaboração de projeções considerando a concentração das atividades em três unidades de negócio (agente comercial para recebimento de grãos, transporte rodoviário de cargas e lavoura comercial de soja) e todos os ajustes necessários a essas frentes / unidades de negócio.
2. Embora o saldo devedor junto aos agricultores que entregaram seus produtos nos depósitos da Berté & Cia. Ltda. tenha sido apurado e convertido para o equivalente em moeda nacional corrente, considerar-se-á, para fins de quitação da dívida junto a esses agricultores, os volumes físicos de grãos (soja, milho ou trigo) efetivamente recebidos pela Berté & Cia. Ltda.
3. Elaboração de projeções em condições realistas e factíveis no melhor do entendimento dos gestores e Consultoria envolvidos na análise.
4. Simulações considerando as adequações das práticas comerciais.
5. Simulações considerando as adequações dos custos fixos operacionais e variáveis.
6. Apesar dos pagamentos aos credores estarem intimamente condicionados à efetiva geração de resultado operacional e fluxo de caixa favorável, buscar-se-á um cronograma previamente definido, demonstrando os períodos e valores a serem pagos por Classe de Credor.
7. Eventuais divergências entre o valor constante da 1ª Relação de Credores, utilizado como base para o pedido da Recuperação Judicial e para as presentes projeções, e o valor de uma possível contestação, o que geraria uma 2ª Relação de Credores, a ser utilizada como base para pagamento dos referidos credores, serão incluídas ao término do cronograma de pagamentos inicialmente previsto, caso o fluxo de caixa projetado não comporte tais divergências.

10.3 Premissas Técnicas Específicas – Unidade de Negócio Agente Comercial para Recebimento de Grãos

1. Volume de Recebimento de Grãos:
 - a. Considerou-se somente o recebimento de soja nas projeções.



1693
Cm

1694
En

- b. Reduziu-se o nível de recebimento de soja em relação ao observado na Safra 2010/2011 para o primeiro ano de projeção (2011/2012).
- c. Considerou-se um incremento de 66,6% no volume recebido de soja no segundo ano de projeção em relação ao primeiro.
- d. Considerou-se um incremento de 5% no volume recebido de soja nos terceiro e quartos anos de projeção em relação ao segundo e manteve-se esse nível até o 15º ano de projeção.
- e. Considerou-se períodos de estiagem que comprometem o rendimento das lavouras de verão a cada 06 anos, reduzindo o volume recebido em 50% de soja nos anos 06 e 12 das projeções. De acordo com estudo realizado pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), "na média do Estado, a cada seis safras existe a probabilidade da ocorrência de um severo déficit hídrico durante o verão, trazendo como consequência queda no rendimento de grãos superior a 50% da média. Com destaque para algumas regiões como a fronteira oeste e o noroeste onde o risco ainda é mais acentuado"¹.

2. Preços Médios de Compra:

- a. O preço médio de compra de soja foi mantido em R\$ 41,00 por saca de 60 kg, já incluindo os descontos de frete, FUNRURAL e "royalties", ao longo dos 15 anos de projeção.
- b. Durante as safras dos anos 06 e 12, em função da queda de produtividade e produção, estima-se um preço médio de compra 5% superior, atingindo a soja R\$ 43,05 por saca de 60 kg.

3. Tributos Incidentes Sobre a Operação:

- a. Manteve-se a mesma carga dos tributos correntes observada na média histórica da Empresa, incluindo-se o ISSQN pela prestação de serviço.

4. Despesas Fixas, Administrativas:

- a. A estrutura de custos fixos administrativos da Berté & Cia, Ltda. é bastante enxuta, mas mesmo assim alguns custos mais expressivos

¹ AMADO, Telmo J. C., et alli, A Safra Recorde Analisada pelos Mapas de Rendimento no RS, Revista Plantio Direto, edição 101, setembro/outubro de 2007.

4695
On

como os gastos com veículos foi reduzido em função da planejada adequação da frota, o que implicará em menores custos de manutenção por veículo / km transportado.

5. Tributos Parcelados:

- a. Os tributos federais e estaduais parcelados foram considerados nas projeções de resultado por representarem compromissos assumidos e que independem do nível de faturamento.

6. Juros e Custos Financeiros:

- a. Os juros e demais custos financeiros foram desconsiderados nas projeções, mas compõem o saldo devedor junto aos credores classificados na Classe II - Credores c/ Garantias Reais ou Classe III - Credores Quirografários em Geral.
- b. Não está sendo considerada a necessidade e antecipações de faturamento mediante a negociação de recebíveis ao longo dos 15 anos de projeções.

10.4 Premissas Técnicas Específicas – Unidade de Negócio Transporte Rodoviário de Cargas

1. Tamanho da Frota:

- a. Considerou-se uma frota com 02 caminhões do tipo carreta, com capacidade de carga de até 45 toneladas cada.

2. Número e Valor dos Fretes:

- a. Considerou-se a realização de uma média de 11 (onze) fretes por mês, por veículo, ao longo dos 15 anos de projeção.
- b. O número de fretes nos anos 06 e 12 não sofreu redução em função da redução do volume das safras.
- c. Foi estipulado um valor de R\$ 65,00 por tonelada transportada como um valor médio de frete. Dependendo da época do ano e região do País,

1696
27

este valor pode atingir de R\$ 160,00 a R\$ 170,00 na entre safra, podendo atingir até R\$ 220,00 na safra, quando mais se necessita de caminhões para escoar os produtos das regiões centrais para os portos e para as indústrias de transformação nos centros urbanos.

3. Custo dos Fretes:

- a. Para estimar os custos envolvidos com o transporte rodoviário de cargas, tomou-se por base as orientações técnicas do *Manual de Cálculo de Custos e Formação de Preços do Transporte Rodoviário de Cargas*, publicado pelo Departamento de Custos Operacionais (DECOPE) da Associação Nacional do Transporte de Cargas (NTC); além das experiências vivenciadas pelos administradores da Berté & Cia.Ltda.
- b. Foi considerado um percentual fixo de 1% (um por cento) a título de seguro sobre todos os valores brutos de frete.

4. Custos Fixos Operacionais:

- a. Embora estejam sendo previstas três unidades de negócios diferentes, os custos fixos e administrativos serão otimizados e rateados entre as três unidades.

10.5 Premissas Técnicas Específicas – Unidade de Negócio Lavoura Comercial de Soja

1. Área:

- a. Considerou-se o arrendamento durante os 15 (quinze) anos de projeção de uma área na região de Municípios na Região das Missões do RS, em especial nos Municípios de São Luiz Gonzaga ou São Borja, ao custo de 08 (oito) sacas de 60 kg de soja por hectare por ano, pagos com um ano de antecedência.
- b. Considerou-se uma área de 300 (trezentos) hectares nos três primeiros anos de projeção e de 400 (quatrocentos) hectares a partir do quarto ano de projeção.



2. Rendimento da Lavoura:

- a. O rendimento médio considerado foi de 39 sacas de 60 kg por hectare, média apontada para a região definida como objetivo.

3. Custos e Tributos da Lavoura Comercial:

- a. Os custos e tributos incidentes sobre a operação foram projetados de acordo com uma lavoura típica da região, fornecidos por empresa de assistência técnica rural.

4. Preços de Comercialização:

- a. Adotou-se o mesmo preço de comercialização adotado na unidade de negócio de agente comercial para as safras projetadas.

10.6 Premissas da Forma de Pagamento do Saldo Devedor aos Credores

1. Carência:

- a. A proposta para pagamento dos credores prevê uma carência de 02 (dois) anos para os credores quirografários e com garantia real.

2. Contagem de Prazo Para os Pagamentos aos Credores:

- a. A Lei 11.101/05, não prevê o "*dies a quo*" para a contagem do prazo para os pagamentos. Desta forma, adotamos como premissa que o início da contagem do prazo para pagamentos aos credores será a partir da data da publicação no Diário Oficial da decisão judicial que homologar a decisão da Assembléia Geral de Credores que aprovar o presente Plano de Recuperação Judicial.

3. Conversão e Atualização Monetária dos Saldos de Cada Credor:

- a. Todos os saldos devedores, mesmo os que originalmente se encontravam em produtos agrícolas, como sacas 60 kg de soja, sacas 60 kg de milho, ou sacas de 60 kg de trigo, foram convertidos em moeda nacional corrente ao preço desses produtos na data de pedido de recuperação judicial, e esse valor passará a ser a base de cálculo para todas as etapas previstas no processo de recuperação judicial, embora a



1698
En

quitação da dívida junto aos agricultores observará o volume físico de grãos efetivamente entregue pelos agricultores à Berté & Cia. Ltda.

- b. Todos os valores constantes do quadro de credores são valores de face, em moeda nacional corrente, dos respectivos títulos sem juros ou correção monetária até a data do pedido de recuperação judicial.
- c. O saldo devedor de cada credor, que não for fornecedor de grão, será atualizado à taxa de 02% (dois por cento) ao ano, na forma de juros simples, a partir do protocolo do pedido de recuperação judicial. Essa taxa foi estabelecida considerando que a atual situação financeira da Berté & Cia.Ltda. não permite a remuneração do saldo devedor a seus credores em níveis equivalentes aos do mercado financeiro.

4. Periodicidade dos Pagamentos:

- a. Credores Não Fornecedores de Grãos: Vencido o período de carência, os pagamentos serão efetuados a cada quadrimestre, até o último dia útil do mês seguinte ao quadrimestre em que as parcelas tenham que ser liquidadas.
- b. Credores Fornecedores de Grãos: Vencido o período de carência, os pagamentos serão efetuados anualmente durante os meses de Maio de cada ano.

5. Leilões Reversos:

- a. A realização dos leilões reversos está condicionada à existência de recursos para esta finalidade, conforme item 6.2 *Leilão Reverso de Créditos* acima.
- b. Os leilões reversos poderão ser realizados a qualquer momento após o término da carência. A Berté & Cia. Ltda. deverá informar aos credores a data e local de realização do leilão reverso com antecedência mínima de 60 (sessenta) dias através de carta registrada simples e ou publicação de edital no Fórum de Santa Rosa.

6. Vinculação dos Pagamentos à Efetiva Geração de Caixa:

- a. Todos os pagamentos projetados estão condicionados à efetiva geração de caixa. Caso os valores apurados sejam positivos, mas abaixo do previsto, estes serão proporcionalmente rateados para cumprimento dos credores, sendo a diferença acrescida ao saldo devedor.

7. Credores não constantes da relação de credores:

- a. Eventuais credores que não constaram da relação de credores estão sujeitos as mesmas regras e condições estabelecidas no presente plano de acordo com a classe em que estejam enquadrados.

1699
On



1700
En

11. Alienação de Bens

11.1 Bens Móveis e Equipamentos

Fica permitido à Berté & Cia. Ltda. a alienação de bens móveis e equipamentos não mais operacionais ou obsoletos, observados os parâmetros de mercado, até o limite de R\$ 100.000,00 (cem mil reais) devendo ser procedida a correspondente comunicação ao Administrador Judicial, no prazo de até 72 (setenta e duas) horas antes de sua efetivação.

11.2 Bens Imóveis

Fica permitido à Berté & Cia. Ltda., observados os parâmetros de mercado, a alienação de bens imóveis / frações de terras na Localidade Lajeado Mundeó, no Município de Tuparendi (RS), conforme relacionados anteriormente no Quadro 11, e registrados sob as matrículas de número R.8.13. e R.10/1.445, cujo valor total está avaliado em R\$ 851.620,00, devendo ser procedida a correspondente comunicação ao Administrador Judicial, no prazo de até 72 (setenta e duas) horas antes de sua efetivação.

11.3 Veículos Automotores

Fica também permitido à Berté & Cia. Ltda., observados os parâmetros de mercado, a alienação dos veículos de placas ACA7831 e IHH4478, conforme relacionados anteriormente no Quadro 12, cujo valor total está avaliado em R\$ 173.040,00, devendo ser procedida a correspondente comunicação ao Administrador Judicial, no prazo de até 72 (setenta e duas) horas antes de sua efetivação.



12. Novação da Dívida

A aprovação do presente Plano de Recuperação acarretará por força do disposto no art. 59 da Lei 11.101/2005, a novação das dívidas sujeitas à recuperação e também daquelas que porventura não sujeitas à recuperação que foram relacionadas e não contestadas pelos respectivos credores.

Desta forma, fica desde já estabelecida a suspensão da exigibilidade dos créditos junto aos sócios e/ou avalistas, enquanto o Plano de Recuperação estiver sendo cumprido, e que somente serão liberadas as garantias quando houver a quitação nos termos previstos neste Plano. Até esta data, eventuais ações em andamento contra os sócios e/ou avalistas deverão ser suspensas até o efetivo cumprimento do Plano.



1701
en

1702
En

13. Plano de Pagamento aos Credores

O presente Plano de Recuperação foi elaborado levando em consideração que a forma de pagamento aos credores, embora diretamente vinculada à geração sucessiva de resultados positivos anuais em níveis suficientes para fazer frente às parcelas vincendas, será previamente estabelecida com valores fixos por credor. Assim sendo, projetou-se o resultado econômico da empresa e o respectivo fluxo de caixa para os próximos 15 (quinze) anos.

A Berté & Cia. Ltda. elaborou o plano de pagamento a credores com base nas seguintes princípios:

1. Cumprimento das determinações da Lei 11.101/05;
2. Manutenção e viabilidade econômico-financeira das atividades da Empresa;
3. Tratamento equânime entre credores de uma mesma Classe e Sub-Classe; e
4. Maior vantagem aos credores e à Empresa em relação à falência.

13.1 Plano de Pagamento a Credores por Classes e Sub-Classes

No tocante ao Quadro Geral de Credores apresentado quando do Pedido de Recuperação Judicial houve atualização em relação a inclusões e exclusões de credores, que constam neste Plano, sendo a definitiva a que será publicada pelo Administrador Judicial por meio de Edital.

13.1.1 Classe II - Credores com Garantias Reais

Para esses credores, cujo total devido segundo a relação de credores apresentada é de R\$ 609.873,41, a Berté & Cia. Ltda. se propõe a pagar da seguinte forma:

1. Pagamento integral do valor constante da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial prevista no § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05.
2. Todos os pagamentos serão realizados com carência de 02 (dois) anos da aprovação do presente plano.
3. Juros remuneratórios capitalização simples de 02% (dois por cento) ao ano, incidentes sobre os valores constantes da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial nos termos do § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05,



1703
Dn

contados a partir da publicação definitiva do Quadro Geral de Credores, para credores que não sejam fornecedores de grãos.

4. Os pagamentos a cada Classe e Sub-Classe serão definidos e seguirão o cronograma apresentado no Anexo 19.
5. Após o período de carência, os credores com garantia real poderão participar do Leilão Reverso de Créditos.

13.1.2 Classe III - Credores Quirografários em Geral

Esta Classe se dividirá em Sub-Classes especiais que terão tratamento diferenciado em relação à forma de pagamento de seus créditos por se tratarem de parceiros fundamentais para garantir a recuperação da Berté & Cia. Ltda.

Para esses credores cujo total devido, segundo o Quadro Geral de Credores apresentado pela Berté & Cia. Ltda., é de R\$ 1.181.656,15, a proposta de pagamento é a seguinte:

1. Pagamento integral do valor constante da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial prevista no § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05.
2. Todos os pagamentos serão realizados com carência de 02 (dois) anos da aprovação do presente plano.
3. Juros remuneratórios capitalização simples de 02 % ao ano, incidentes sobre os valores constantes da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial nos termos do § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05, contados a partir da publicação definitiva do Quadro Geral de Credores, para credores que não sejam fornecedores de grãos.
4. Os pagamentos a cada Classe e Sub-Classe serão definidos e seguirão o cronograma apresentado no Anexo 19.
5. Após o período de carência, os credores com garantia real poderão participar do Leilão Reverso de Créditos.



1704
En

13.1.2.1 Sub-Classe Privilegiada: Sub-Classe III. A. - Fornecedores Parceiros

Participarão desta Sub-Classe com privilégio especial, aqueles credores quirografários que demonstrarem intenção de continuar fornecendo de forma contínua para a Berté & Cia. Ltda. após a data de protocolo do Pedido de Recuperação Judicial.

Para esses credores privilegiados cujo total devido, segundo o Quadro Geral de Credores apresentado pela Berté & Cia. Ltda., é de R\$ 1.092.042,86, a proposta de pagamento é a seguinte:

1. Pagamento integral do valor constante da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial prevista no § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05.
2. Todos os pagamentos serão realizados com carência de 02 (dois) anos da aprovação do presente plano.
3. Não haverá incidência de juros remuneratórios, uma vez que os valores de quitação serão equivalentes ao valor de mercado do produto entregue à Berté & Cia. Ltda.
4. Os pagamentos a cada Classe e Sub-Classe serão definidos e seguirão o cronograma apresentado no Anexo 19.
5. O valor previamente definido para amortização dessa Sub-Classe, será distribuído proporcionalmente aos credores, com base no percentual do valor / volume do crédito concedido após pedido de recuperação por parte de cada credor em relação ao total de crédito concedido na respectiva Sub-Classe. Exemplificando, se 02 credores da "Sub-Classe III.B. – Fornecedores Parceiros" disponibilizarem o fornecimento de insumos, na proporção de Fornecedor A 30% e Fornecedor B 70%, essa será a proporcionalidade do rateio do valor destinado a essa Sub-Classe para fins de amortização da dívida.
6. O cálculo será apurado considerando o fornecimento ocorrido no período imediatamente anterior à realização dos pagamentos.
7. O valor assim apurado será pago aos respectivos credores, e esse pagamento será abatido do respectivo valor devido a cada credor no âmbito da recuperação judicial.
8. Após o período de carência, os credores com garantia real poderão participar do Leilão Reverso de Créditos.



1705
En

13.1.2.2 Sub-Classe Privilegiada: Sub-Classe III. B. - Credores de Pequenos Valores

Credores de Pequenos Valores, definidos como aqueles cujo saldo a receber é igual ou inferior a R\$ 5.000,00, receberão tratamento diferenciado para amortização desses valores. Para esses credores privilegiados cujo total devido, segundo o Quadro Geral de Credores apresentado pela Berté & Cia. Ltda., é de R\$ 149.720,38, a proposta de pagamento é a seguinte:

1. Pagamento integral do valor constante da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial prevista no § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05.
2. Juros remuneratórios capitalização simples de 02 % ao ano, incidentes sobre os valores constantes da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial nos termos do § 2º do Art. 7º da Lei n. 11.101/05, contados a partir da publicação definitiva do Quadro Geral de Credores, para credores que não sejam fornecedores de grãos.
3. Os pagamentos a cada Classe e Sub-Classe serão definidos e seguirão o cronograma apresentado no Anexo 19.
4. Credores dessa Sub-Classe poderão receber a totalidade dos créditos em até 02 anos, inclusive durante a carência geral, se concederem deságio de pelo menos 10% (dez por cento) sobre o valor original da dívida.
5. Os pagamentos estarão sujeitos à disponibilidade de caixa e serão realizados por ordem de assinatura do termo de novação.

13.2 Leilão Reverso de Créditos

1. A realização dos leilões reversos está condicionada à existência de recursos para esta finalidade, conforme item 6.2 *Leilão Reverso de Créditos* acima.
2. Os leilões reversos poderão ser realizados a qualquer momento após o término da carência.
3. A Berté & Cia. Ltda. deverá informar aos credores, além dos valores disponíveis, a data e local de realização do leilão reverso com antecedência mínima de 60 (sessenta) dias através de carta registrada simples e ou publicação de edital no Fórum de Santa Rosa.



1706
 En

4. Vencerão o leilão os credores que ofertarem a totalidade de seu saldo credor com a maior taxa de deságio possível.
5. Poderá haver tantos vencedores do leilão quantos forem possíveis dentro dos recursos disponíveis e previamente informados para o período.
6. Eventuais saldos dos leilões serão mantidos em reserva em fundo específico para serem utilizados em leilões futuros.

Valor total da dívida sujeita à Recuperação Judicial, por Classes e Sub-Classes de credores encontra-se de forma resumida no Quadro 16 abaixo. O detalhamento por credor encontra-se no Anexo 20.

13.3 Quadro 16: Quadro Geral de Credores, por Classes e Sub-Classes de Credores

**QUADRO DE CREDITORES, POR CLASSES
 SALDO DEVEDOR, EM R\$ MIL**

	Saldo Devedor em 31/12/11
Classes e Sub-Classes de Credores	
Classe II - Credores c/ Garantias Reais	609,9
Classe II - Credores c/ Garantias Reais	609,9
Classe III - Credores Quirografários	2.423,4
Classe III - Credores Quirografários em Geral	1.181,7
Sub-Classe III. A. - Fornecedores Parceiros	1.092,0
Sub-Classe III. B. - Credores de Pequenos Valores	149,7
Total Geral	3.033,3

13.4 Quadro 17: Quadro de Pagamentos a Credores, por Classes e Sub-Classes de Credores

PAGAMENTOS, EM R\$ MIL

Classes e Sub-Classes de Credores	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Classe II - Credores c/ Garantias Reais	112,3	-	54,5	55,4	56,3	57,1
Classe II - Credores c/ Garantias Reais	112,3	-	54,5	55,4	56,3	57,1
Classe III - Credores Quirografários	568,5	-	195,5	194,6	193,7	192,9
Classe III - Credores Quirografários em Geral	217,6	-	101,6	101,1	100,7	100,2
Sub-Classe III. A. - Fornecedores Parceiros	201,1	-	93,9	93,5	93,1	92,6
Sub-Classe III. B. - Credores de Pequenos Valores	149,7	-	-	-	-	-
Total Geral	680,8	-	250,0	250,0	250,0	250,0

1707
Rn

13.4 Quadro 17: Quadro de Pagamentos a Credores, por Classes e Sub-Classes de Credores (Continuação)

PAGAMENTOS, EM R\$ MIL						
Classes e Sub-Classes de Credores	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Classe II - Credores c/ Garantias Reais	58,0	58,9	59,8	60,7	61,6	50,0
Classe II - Credores c/ Garantias Reais	58,0	58,9	59,8	60,7	61,6	50,0
Classe III - Credores Quirografários	192,0	191,1	190,2	189,3	188,4	150,0
Classe III - Credores Quirografários em Geral	99,8	99,3	98,9	98,4	97,9	77,9
Sub-Classe III. A. - Fomecedores Parceiros	92,2	91,8	91,4	90,9	90,5	72,0
Sub-Classe III. B. - Credores de Pequenos Valores	-	-	-	-	-	-
Total Geral	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0	200,0

1707
Qh

14. Falência

*"No direito brasileiro, abstraída a hipótese de desistência, não há terceira alternativa: quem requer o benefício da recuperação judicial ou o obtém ou terá sua falência decretada."*²

14.1 Hipóteses de Decretação da Falência

1. Deliberação dos credores;
2. Não apresentação do Plano pelo devedor no prazo;
3. Rejeição do Plano pela assembléia dos Credores;
4. Descumprimento do Plano de Recuperação.

Como se pode observar a nova lei é rigorosa no que diz respeito ao cumprimento do plano de recuperação judicial. Assim, sendo afastada a hipótese de decretação da falência pela não apresentação do plano de recuperação judicial, a decisão pela concessão da Recuperação Judicial da Berté & Cia. Ltda. está nas mãos da Assembléia de Credores.

Caso ocorra a decretação da falência da Berté & Cia. Ltda. teremos a seguinte ordem de liquidação dos créditos.

Art. 83. A classificação dos créditos na falência obedece à seguinte ordem:

I – os créditos derivados da legislação do trabalho, limitados a 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos por credor, e os decorrentes de acidentes de trabalho;

II - créditos com garantia real até o limite do valor do bem gravado;

III – créditos tributários, independentemente da sua natureza e tempo de constituição, excetuadas as multas tributárias;

IV – créditos com privilégio especial;

V – créditos com privilégio geral;

VI – créditos quirografários;

A

² COELHO, Fábio Ulhoa, Comentários À Nova Lei de Falências e de Recuperação de Empresas, 4ª. Edição, pag. 73.

1709
En

VII – as multas contratuais e as penas pecuniárias por infração das leis penais ou administrativas, inclusive as multas tributárias;

VIII – créditos subordinados.

Nesta hipótese, se efetuarmos a venda dos ativos da Berté & Cia. Ltda. atualmente avaliados em aproximadamente R\$ 2,4 milhões, seriam arrecadados um valor estimado de 60% para uma venda forçada, ou seja, algo em torno de R\$ 1,4 milhão.

Ressalve-se que nestes cálculos não estão consideradas as despesas de administração da massa e para conservação e venda dos bens (*extra concursais*).

Diante do quadro exposto a Berté & Cia. Ltda. entende que a falência não é uma alternativa melhor aos credores do que a proposta constante do presente plano, que trata todos os credores de maneira igualitária e que demonstra com clareza e consistência que a continuidade das operações mediante a aprovação do plano de recuperação judicial pela assembléia geral de credores possibilitará a liquidação de todas as dívidas conforme fluxo de pagamento anexo ao presente plano.

1710
En

15. Alterações do Plano de Recuperação

Entende a Berté & Cia. Ltda. que outros meios de recuperação e de pagamento aos credores poderão ser propostos, alterados ou mesmo viabilizados quando da realização da Assembléia Geral de Credores (AGE), observadas as disposições previstas na Lei 11.101/05.

Eventuais propostas apresentadas serão avaliadas e terão como premissa a melhor forma de recuperação da Berté & Cia. Ltda., com o menor sacrifício à comunidade local, aos seus sócios e aos credores.

A

JFM
En

16. Conclusão

O Plano de Recuperação Judicial, ora proposto, atende os princípios da Lei 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da Berté & Cia. Ltda., desde que conferidos pelos credores estes novos prazos e condições de pagamentos ora propostos.

Os conceitos que foram aplicados têm por objetivo fazer com que a Berté & Cia. Ltda. quite o mais rápido possível os débitos junto aos fornecedores, que é fundamental para a continuidade das operações, e, dentro do prazo estabelecido, quite também os credores da Classe com Garantia Real.

A metodologia de avaliação da viabilidade econômico-financeira adotadas neste Plano seguem os preceitos praticados pelo mercado.

Importante salientar que pela proposta de recuperação e reestruturação apresentada serão revertidos aos credores a quase totalidade dos resultados operacionais auferidos pela Berté & Cia. Ltda., até o cabal pagamento de todos os créditos relacionados nesta recuperação, ficando reservada à empresa uma pequena participação capaz apenas de manter sua estrutura de capital visando a preservação da atividade.

Ao teor da Lei nº. 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, o presente Plano de Recuperação apresenta-se como a melhor solução para que a Berté & Cia. Ltda. mantenha-se como um importante agente econômico na comunidade na qual está inserida.

Santa Rosa, 12 de Janeiro de 2011.

