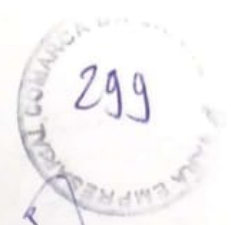


# DROGARIA MED FONE LTDA.

Em Recuperação Judicial

## PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

*[Handwritten signature]*



## PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

		Índice
1.	Considerações Iniciais	
2.	A Empresa	3
2.1	Breve histórico da empresa	3
2.2	O Mercado da empresa e seu produto	3
2.3	Cenário econômico que acarretou a crise da empresa	3
2.4	Ações tomadas para reversão do quadro atual	5
3.	Plano de Recuperação Judicial	6
3.1	Introdução	6
3.2	Descrição do Plano de Reestruturação	7
3.2.1	Equilíbrio operacional da empresa	8
3.3	Laudo econômico-financeiro	8
3.3.1	Balancos Patrimoniais e Demonstrações de Resultados	8
3.3.2	Análise dos balanços patrimoniais e demonstração de resultados	9
3.4	Viabilidade econômica da Recuperação	11
3.4.1	Premissas adotadas nas projeções	11
3.4.2	Projeções financeiras do Plano de Recuperação	11
3.4.3	Análise das projeções	17
3.4.4	Avaliação dos ativos da empresa	18
3.5	Proposta para pagamentos dos credores	18
4.	Conclusão	19



## 1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Em cumprimento às diretrizes descritas no artigo 53 da Lei 11.101, de 09 de fevereiro de 2005 (Nova Lei de Falências e Recuperação Judicial) foi elaborado o presente Plano de Recuperação Judicial que tem como objetivo analisar e projetar as prováveis condições econômicas e financeiras futuras da empresa **DROGARIA MED FONE LTDA**, de forma a demonstrar a capacidade de pagamento das classes de credores constantes no edital de credores e demais credores habilitados.

O laudo econômico-financeiro é apresentado no item 3.3 consubstanciado nas informações prestadas pela empresa e pelos documentos entregues em juízo conforme o artigo 51 da Lei 11.101/2005.

As condições a que se propõe o Plano estão descritas detalhadamente neste trabalho e atendem às exigências do artigo 53 da Lei 11.101/2005, sendo que na demonstração da viabilidade econômica exposta no item 3.4 se observa a compatibilidade entre a proposta de pagamento aos credores e a geração de recursos da empresa requerente.

## 2. A EMPRESA

### 2.1 BREVE HISTÓRICO DA EMPRESA

A DROGARIA MED FONE LTDA nasceu em 1º de dezembro de 1997, quando foi constituída para atuação no mercado de drogaria e farmácias, tendo por objeto *a exploração comercial de drogaria, perfumaria e artigos de toucador, com aplicação de injeções e artigos de conveniência.*

A empresa está estabelecida, desde a sua fundação, na Rua José Higino, nº 310, Loja A, Tijuca, Rio de Janeiro, RJ, cuja localização fica no corredor entre a Praça Saens Pena e Rua Uruguai.

### 2.2 O MERCADO DA EMPRESA E SEU PRODUTO

Segundo recente pesquisa realizada pelo SEBRAE, as drogarias respondem por 80% do escoamento de medicamentos da indústria, tendo como principais fatores de atratividade do setor a demanda crescente no Brasil para o mercado de remédios;



boas perspectivas para os medicamentos genéricos; o potencial de consumo das classes C e D; a facilidade de acesso a softwares de gestão de drogarias; o envelhecimento da população brasileira e possibilidade de expansão do portfólio de produtos para artigos de higiene, limpeza, perfumaria e produtos de conveniência. Esta expansão de atuação, inclusive, já viabilizou o surgimento de megastores, com faturamento mensal de mais de R\$ 1 milhão por loja.

Outra tendência do setor refere-se à associação das drogarias com cooperativas, como a utilização de logomarca e sinalização visual em comum, cuja principal vantagem dessa associação é o desconto obtido junto aos fornecedores, devido à centralização do produto de compra e à aquisição de grandes volumes de produtos. Além disso, as drogarias da rede podem compartilhar com boas práticas, adquirir cursos e treinamentos, informatizar processos e reduzir gastos com propaganda e publicidade.

O segmento de farmácias e drogarias no Brasil movimenta em torno de US\$ 15 bilhões anuais, posicionando entre o oitavo mercado mundial de medicamentos. Com mais de 55 mil drogarias em funcionamento, o Brasil é o país com maior número de farmácias no mundo, com uma proporção de 3,4 farmácias para cada 10 mil habitantes.

Com a informatização dos estoques e dos pontos na década de 80, houve uma expansão do processo de formação de grandes redes de farmácias e drogarias. Há 10 anos, essas redes eram responsáveis por pouco menos de 10% das vendas no setor. Hoje comercializam 30% do volume total de faturamento.

A DROGARIA MED FONE apresenta como diferencial, nesse mercado de grande concorrência, a boa prática ao dar ao seu público consumir o melhor atendimento, recebendo em troca a fidelidade. São essas relações que tem contribuído para a percepção de qualidade e aumento de satisfação do consumidor e a lealdade aos produtos e serviços oferecidos pela empresa.

Outro aspecto, de grande relevância para a empresa é a localização do seu ponto comercial, atrativo por considerar a elevada densidade populacional, o perfil dos consumidores locais, a concorrência, os fatores de acesso e locomoção, a visibilidade, a proximidade com fornecedores, a segurança e a limpeza do local.



302

Além da clientela fiel, passagens dos clientes avulsos, a empresa firmou vários convênios com clínicas e hospitais, o que garante uma carteira de clientes diversificada.

### 2.3 CENÁRIO ECONÔMICO QUE ACARRETOU A CRISE DA EMPRESA

Os produtos que empresa comercializa, por sua característica, são sensíveis às mudanças da economia, acrescentando-se a isso, a interferência do governo quando adota uma política fiscal com elevação da carga tributária e o controle de determinados setores.

A atividade econômica exercida pela empresa exige um plano de negócios eficiente que considera a mais perfeita adequação de sua estrutura às relações com clientes, fornecedores, fisco e empregados.

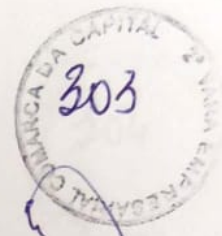
Os preços de mercado dos produtos farmacêuticos oferecidos pela empresa, na sua maior parte, apresentam margens reduzidas, não sendo possível agregar outros valores a não serem aqueles próximos a recomposição do preço de custo.

Ao longo dos últimos anos, a empresa vem sofrendo impactos de natureza tributária e da legislação que controla na comercialização de medicamentos. Esses impactos afetam a estrutura da empresa por inviabilizar a compra e a venda de certas mercadorias e, por conseguinte, interferir na entrada de recursos, dificultando a manutenção e continuidade dos negócios da empresa.

As crises econômicas e os entraves comerciais instituídos trazem prejuízos temporários para empresa, dificultando a geração de recursos próprios para manutenção de sua atividade, forçando-a tomar recursos bancários com elevados custos financeiros.

A saúde financeira da Requerente ficou afetada pelos excessivos de encargos e juros cobrados pelos bancos, sendo agravada pela elevação dos custos de reposição das mercadorias, causando riscos de paralisação de sua atividade, vindo com isso ser necessária a busca de alternativas para reestruturar e equilibrar o fluxo de caixa, com possibilidades de continuidade da atividade da empresa na geração de emprego e renda.





## 2.4 AÇÕES TOMADAS PARA REVERSÃO DO QUADRO ATUAL

Diante do quadro econômico e financeiro adverso, a reestruturação da empresa exige ações de gestão de recuperação, as quais já vêm sendo implementadas, incluindo os seguintes objetivos:

- Adequar o fluxo de caixa ao cumprimento de prazos e condições das obrigações vencidas;
- Elevar os controles de compras e custos gerando economia operacional;
- Comprar mercadorias à vista com descontos favoráveis de preço;
- Aprimorar o processo de produtos e serviços, priorizando a qualidade, durabilidade e serviços de atendimento ao cliente;
- Nivelar a estrutura de informatização para melhorar a sensibilidade das necessidades dos clientes.
- Aprimorar a diversificação da clientela de forma compensatória e protetiva aos impactos da mudança do cenário econômico e das políticas de controle da atividade de medicamentos e farmácia.

## 3. PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

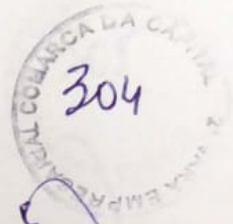
### 3.1 INTRODUÇÃO

O Plano de Recuperação foi procedido objetivando reestruturação das áreas operacional e administrativa da empresa em termos de eficiência e produtividade.

Para isso, foram definidos os seguintes meios para sua recuperação:

#### 3.1.1 Concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas

A Requerente necessitará de 84 meses (7 anos), com a carência de 8 meses, a contar da homologação do plano de recuperação judicial, para dar início aos pagamentos dos créditos habilitados.



### 3.1.2 Equalização de juros/encargos

A equalização dos encargos financeiros no limite máximo de 6% ao ano, é a taxa aplicada nos custos financeiros internos da empresa, sendo significativo e compatível para a recuperação da empresa.

### 3.1.3 Adequação de Pagamentos

Aperfeiçoar gradativamente a capacidade de pagamentos em conformidade com a geração de receitas para pagamento dos credores.

### 3.1.4 Venda de Ativos

Possibilidade venda de ativos da empresa.

## 3.2 DESCRIÇÃO DO PLANO DE REESTRUTURAÇÃO

Dentro dos princípios gerais do Plano de Recuperação Judicial da empresa, foi procedido um estudo envolvendo a adequação da estrutura operacional da empresa, aprimoramento da comercialização de produtos e serviços com aumento da participação atual no mercado, eficiência na otimização dos custos e preços de venda competitivos e acompanhamento de Planejamento Estratégico, com objetivo de reestruturar o tamanho da empresa, compatibilizando-se com a realidade atual.

A missão da empresa é ser um empreendimento que proporcione produtividade e lucratividade para honrar seus compromissos com os fornecedores, credores, clientes, empregados e tributários, para manter-se comprometida com geração de emprego e renda.

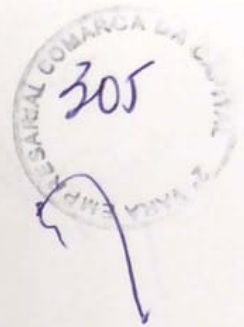
### 3.2.1 Equilíbrio operacional da empresa

Reconhece a Administração que o perfil produtivo atual acarreta custos adicionais no processo operacional, sendo necessária uma redução no *mix* dos seus produtos e serviços, objetivando ganhos de produtividade sem prejuízos para a área comercial.

Para isso, projeta as seguintes medidas:

- 1 - melhorar o nível das compras e reduzir o custo operacional da empresa;
- 2 - reduzir o passivo financeiro sobre o fluxo de caixa da empresa.





### 3.3 LAUDO DE ECONÔMICO-FINANCEIRO

#### 3.3.1 Balanços Patrimoniais e Demonstração de Resultados

A seguir os balanços patrimoniais e demonstração de resultados dos anos de 2007, 2008, 2009 e 2010, consolidados, conjuntamente, com a análise vertical das contas para verificar o comportamento dos valores apresentados e identificar possíveis distorções que merecem análise específica em determinados períodos.

##### BALANÇO PATRIMONIAL E DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

BALANÇO PATRIMONIAL	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
<b>ATIVO</b>	<b>897.444</b>	<b>100%</b>	<b>1.364.588</b>	<b>100%</b>	<b>1.947.618</b>	<b>100%</b>	<b>644.308</b>	<b>100%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>890.124</b>	<b>99%</b>	<b>1.357.268</b>	<b>99%</b>	<b>1.940.298</b>	<b>100%</b>	<b>505.956</b>	<b>79%</b>
Caixa e Disponibilidades	572.636	64%	1.013.120	74%	884.714	45%	37.381	6%
Contas a Receber	85.751	10%	33.348	2%	127	0%	66.230	10%
Estoques	231.568	26%	310.616	23%	1.055.117	54%	402.344	62%
Outros	170	0%	185	0%	340	0%	-	0%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>7.320</b>	<b>1%</b>	<b>7.320</b>	<b>1%</b>	<b>7.320</b>	<b>0%</b>	<b>138.353</b>	<b>21%</b>
Investimentos	-	-	-	-	-	-	-	-
Imobilizado	7.320	1%	7.320	1%	7.320	0%	62.396	10%
Outros	-	0%	-	0%	-	0%	75.956	12%
<b>PASSIVO</b>	<b>897.443</b>	<b>100%</b>	<b>1.364.588</b>	<b>100%</b>	<b>1.947.618</b>	<b>100%</b>	<b>644.308</b>	<b>100%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>172.815</b>	<b>19%</b>	<b>639.960</b>	<b>47%</b>	<b>1.222.990</b>	<b>63%</b>	<b>1.334.803</b>	<b>207%</b>
Fornecedores	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Obrigações Trabalhistas	11.591	1%	11.317	1%	9.568	0%	10.995	2%
Obrigações Tributárias	9.098	1%	26.085	2%	45.486	2%	52.557	8%
Empréstimos e Financiamentos	152.126	17%	602.559	44%	1.167.936	60%	1.271.251	197%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>29.951</b>	<b>5%</b>
Empréstimos e Financiamentos	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Outros	-	0%	-	0%	-	0%	29.951	5%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>724.628</b>	<b>81%</b>	<b>724.628</b>	<b>53%</b>	<b>724.628</b>	<b>37%</b>	<b>(720.446)</b>	<b>-112%</b>
Capital Social	20.000	2%	20.000	1%	20.000	1%	20.000	3%
Lucros ou Prej Acumulados	704.628	79%	704.628	52%	704.628	36%	(740.446)	-115%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
<b>RECEITAS OPERACIONAIS</b>	<b>1.042.992</b>	<b>100%</b>	<b>1.107.057</b>	<b>100%</b>	<b>2.059.892</b>	<b>100%</b>	<b>2.343.728</b>	<b>100%</b>
<b>(-) IMPOSTOS</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>
<b>(-) CMV</b>	<b>802.275</b>	<b>-77%</b>	<b>466.074</b>	<b>-42%</b>	<b>1.357.928</b>	<b>-66%</b>	<b>2.637.435</b>	<b>-113%</b>
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>240.717</b>	<b>177%</b>	<b>640.984</b>	<b>142%</b>	<b>701.964</b>	<b>166%</b>	<b>(293.708)</b>	<b>213%</b>
<b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>442.383</b>	<b>-42%</b>	<b>433.388</b>	<b>-39%</b>	<b>519.702</b>	<b>-25%</b>	<b>472.418</b>	<b>-20%</b>
Despesa com Pessoal	234.146	-22%	220.696	-20%	165.817	-8%	149.629	-6%
Despesas Administrativas	126.646	-12%	114.287	-10%	193.819	-9%	173.967	-7%
Despesas Tributárias	81.592	-8%	98.406	-9%	160.066	-8%	148.822	-6%
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	<b>(201.666)</b>	<b>219%</b>	<b>207.595</b>	<b>181%</b>	<b>182.262</b>	<b>191%</b>	<b>(766.126)</b>	<b>233%</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO</b>	<b>1.522</b>	<b>0%</b>	<b>(3.210)</b>	<b>0%</b>	<b>(49.094)</b>	<b>2%</b>	<b>(657.948)</b>	<b>28%</b>
<b>RESULTADO EXERC ANTES IMPOSTOS</b>	<b>(200.144)</b>	<b>219%</b>	<b>204.385</b>	<b>182%</b>	<b>133.168</b>	<b>194%</b>	<b>(1.424.074)</b>	<b>261%</b>
<b>PROV. IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>
<b>(-) IR</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>
<b>(-) C.S.L.L.</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>(200.144)</b>	<b>219%</b>	<b>204.385</b>	<b>182%</b>	<b>133.168</b>	<b>194%</b>	<b>(1.424.074)</b>	<b>261%</b>
<b>FATURAMENTO MÉDIO MÊS</b>	<b>86.916</b>		<b>92.255</b>		<b>171.658</b>		<b>195.311</b>	
<b>LUCRO LÍQUIDO MÉDIO MÊS</b>	<b>(16.679)</b>		<b>17.032</b>		<b>11.097</b>		<b>(118.673)</b>	

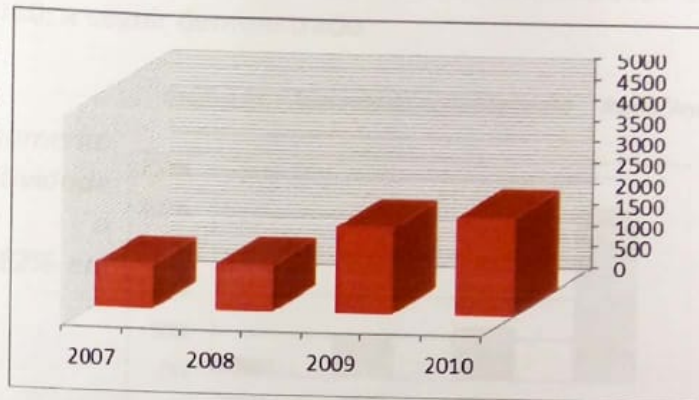


306

### 3.3.2 Análise dos Balanços Patrimoniais e Demonstração de Resultados

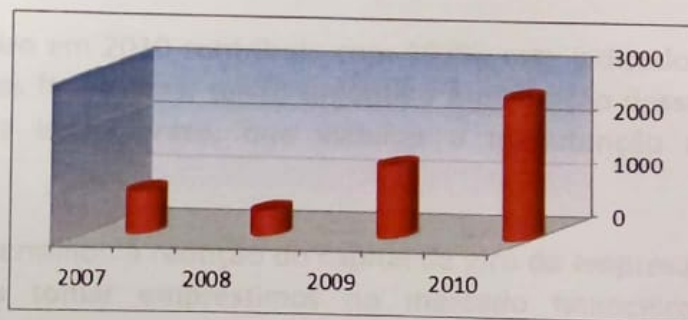
Ao analisarmos a evolução do faturamento da empresa, podemos identificar um comportamento deste número entre 2007 e 2009, que se posicionou em torno da média de R\$1,403 milhões, sinalizando crescimento de 40,11%, em 2010.

Gráfico 1- Evolução do Faturamento R\$mil/Ano



Em relação aos custos de constata-se a compatibilidade com a receita, mas em 2010 ocorreu elevação da margem bruta sobre os preços, atingindo a média de 93,72%.

Gráfico 2 - Evolução do custo das vendas R\$mil/Ano



Essa significativa elevação dos custos de vendas, margem bruta de 93,72%, ficou muito acima da qual sinalizada o mercado de venda de produtos farmacêuticos, que considera como ideal a margem de 71%.

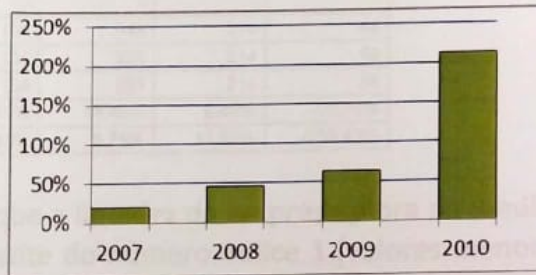
Houve uma pequena elevação dos gastos operacionais e administrativos entre 2007 e 2010, em torno da média R\$ 466 mil, analisando conjuntamente com os resultados da empresa a sua variação foi de 1,27%, mas se agregarmos os custos financeiros, ocorridos em 2010, esses gastos médios passam para R\$ 644 mil, o que afasta do equilíbrio ideal, a economia sobre os resultados seria de 45,52% caso não fossem utilizados esses recursos.



O descompasso entre os preços de compra e venda praticados acarretou a tomada de recursos por empréstimos bancários causando um aumento considerável do endividamento da empresa em 2010, a seguir demonstrado.

Gráfico 03 – Aumento do endividamento R\$mil/Ano

Para financiar o significativo aumento dos custos e recursos da atividade operacional, aumenta-se o endividamento que chega a 211,82% em 2010.



O aumento do endividamento de curto prazo a custo elevado é um sintoma negativo para qualquer empresa e significa que sua saúde financeira não está boa.

O crescimento do passivo financeiro em 2010 contribuiu com 197%, este indicador significa um descontrole nas contas financeiras, sendo urgente a equalização dessa obrigação, dimensionando-o para longo prazo, que viabilize a manutenção e continuidade de suas operações.

O aumento do custo de venda determinou a redução do capital de giro da empresa, o que obrigou a Administração tomar empréstimos no mercado financeiro, assumindo um custo elevado.

Em todos os níveis de recursos, tanto para financiar a empresa como para financiar as atividades, houve crescimento do passivo oneroso de natureza bancária em que as taxas de juros elevadas e as condições contratadas ficaram desajustadas em relação ao fluxo de caixa da empresa, principalmente num momento de crise de crédito no mercado.



308

A capacidade da empresa em honrar suas obrigações no curto prazo ficou bastante reduzida, isto pode ser constatado nos números dos indicadores do quadro adiante.

INDICADORES	2007	2008	2009	2010
Liquidez Corrente	5,15	2,12	1,59	0,38
Liquidez Geral	5,15	2,12	1,59	0,43
Endividamento	19,26%	46,90%	62,79%	211,82%
Giro dos Ativos	0,92	0,67	1,59	7,28
Prazo Médio de Recebimentos	30	11	0	10
Prazo Médio de Pagamentos	-	-	-	-
Dias de Estoque	104	240	214	48
Ciclo Operacional	134	251	214	58
Ciclo Financeiro	134	251	214	58
Margem Líquida	-19,19%	18,46%	6,46%	-60,76%
Retorno sobre PL	-8,43%	9,74%	11,91%	-258,43%

O índice de liquidez adota a premissa de que a liquidez da empresa piora na medida em que os valores se afastam negativamente do número índice 1 (valores menores que 1).

Ao analisarmos os índices de endividamento e liquidez e da necessidade de capital de giro, fica evidenciado que a melhor medida seria o pedido de Recuperação Judicial para tratar a dívida da empresa para pagamento em médio e longo prazo, permitindo que restabeleça e volta operar com garantia e segurança para honrar a pontualidade de suas obrigações.

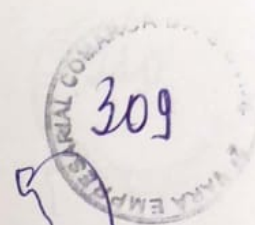
O giro dos ativos da empresa ficou reduzido em razão da redução do volume de vendas e da concentração do nível dos créditos e estoques.

No nível dos estoques a empresa adota no seu custeamento do preço de venda, sendo para isso necessário a inversão para preço de custo.

Considerando a redução da margem de lucro e taxas de retorno dos produtos e serviços alcançados pela empresa, nos leva concluir, que o quadro obrigacional em que se encontra a empresa é de natureza financeira.

### 3.4 VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA

Esse plano de recuperação apresenta viabilidade por consolidar ações estratégicas nas áreas comerciais, operacionais, administrativa e financeira.



As ações propostas tem objetivo da continuidade da empresa através de maior diversificação dos produtos e serviços oferecidos, com um nível maior de qualificação de pessoal e aumento da capacidade operacional utilizada, redução dos custos com a maior qualificação dos gastos, ajustes na área financeira com elevação do nível de controle, seguindo a implantação de fluxos de caixa para proporcionar respostas rápidas às mudanças da economia e propor melhores negócios bancários e controlar taxas de juros e o cumprimento de metas financeiras.

### 3.4.1 Premissas adotadas nas projeções

O Plano apresenta soluções para o equacionamento necessário ao passivo financeiro da empresa sem afetar a continuidade de suas atividades.

Para alcançar a viabilidade foram adotadas as seguintes premissas:

- Remissão do saldo da dívida bancária, após dedução dos valores retidos, em 60%, para pagamento do saldo remanescente de 40%, no período de 7 anos;
- Compatibilização do fluxo de caixa com a continuidade da empresa;
- Possibilidade da venda de ativos da empresa.

As projeções mostram viabilidade de execução do Plano com condição de reversão significativa do quadro atual.

### 3.4.2 Projeções financeiras do Plano de Recuperação

Conforme as projeções de receita/faturamento e custos foi traçado um cenário mais provável de resultados, tendo também por base os resultados findos de 2010.



310  
EMPRESA S.A. ANUAL

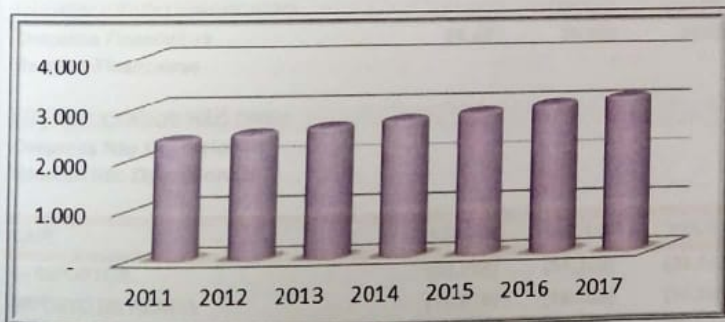
A previsão de crescimento da receita e do faturamento em torno de 5% (cinco por cento), como resultados das implementações das ações e das estratégias a serem tomadas:

Em R\$

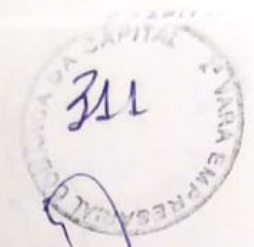
Projeção da Receita/Faturamento Anual	
Ano 2011	2.408.446,00
Ano 2012	2.516.826,00
Ano 2013	2.630.083,00
Ano 2014	2.748.437,00
Ano 2015	2.872.116,00
Ano 2016	3.001.361,00
Ano 2017	3.136.423,00

A quantificação do crescimento receita/faturamento teve como fundamento as ações a serem implementadas, principalmente, em decorrência de melhor utilização da capacidade operacional instalada, aumento do nível da oferta e diversificação dos serviços, como demonstrado no gráfico seguinte:

Gráfico 1 - Receita/Faturamento projetada - em R\$ mil



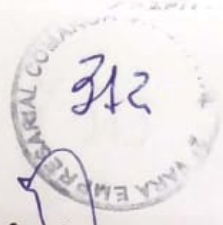
As demonstrações de resultados na forma de fluxo de caixa foram projetadas com posições mês a mês, seguindo adiante a consolidação anual no período do Plano de Recuperação:



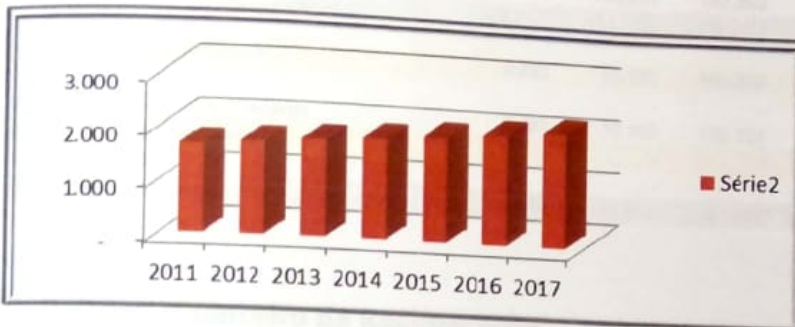
### a) Demonstração de Resultado da empresa

Ano	1	2	3	4	5	6	7
Mês	12	24	36	48	60	72	84
<b>FATURAMENTO BRUTO TOTAL</b>	<b>2.408.446</b>	<b>2.516.826</b>	<b>2.630.083</b>	<b>2.748.437</b>	<b>2.872.116</b>	<b>3.001.361</b>	<b>3.136.423</b>
<b>(-) TRIBUTOS DIRETOS</b>	<b>(158.879)</b>	<b>(166.029)</b>	<b>(173.500)</b>	<b>(181.308)</b>	<b>(189.466)</b>	<b>(197.992)</b>	<b>(206.902)</b>
PIS	(15.655)	(16.359)	(17.096)	(17.865)	(18.669)	(19.509)	(20.387)
COFINS	(72.253)	(75.505)	(78.902)	(82.453)	(86.163)	(90.041)	(94.093)
ICMS	(433.520)	(453.029)	(473.415)	(494.719)	(516.981)	(540.245)	(564.556)
<b>(+) CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS</b>	<b>362.549</b>	<b>378.864</b>	<b>395.913</b>	<b>413.729</b>	<b>432.347</b>	<b>451.802</b>	<b>472.133</b>
<b>FATURAMENTO LÍQUIDO TOTAL</b>	<b>2.249.566</b>	<b>2.350.797</b>	<b>2.456.583</b>	<b>2.567.129</b>	<b>2.682.650</b>	<b>2.803.369</b>	<b>2.929.521</b>
<b>(-) CUSTO PRODUTOS VENDIDOS</b>	<b>(1.674.592)</b>	<b>(1.749.949)</b>	<b>(1.828.697)</b>	<b>(1.910.988)</b>	<b>(1.996.982)</b>	<b>(2.086.847)</b>	<b>(2.180.755)</b>
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>574.974</b>	<b>600.848</b>	<b>627.886</b>	<b>656.141</b>	<b>685.667</b>	<b>716.522</b>	<b>748.766</b>
<b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>421.815</b>	<b>440.797</b>	<b>460.633</b>	<b>481.361</b>	<b>503.022</b>	<b>525.658</b>	<b>549.313</b>
Despesas com Pessoal	189.882	198.427	207.356	216.687	226.438	236.627	247.276
Despesas Administrativas	231.933	242.370	253.277	264.674	276.585	289.031	302.038
<b>EBITDA</b>	<b>153.159</b>	<b>160.051</b>	<b>167.253</b>	<b>174.780</b>	<b>182.645</b>	<b>190.864</b>	<b>199.453</b>
<b>(-) DEPRECIAÇÃO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>EBIT</b>	<b>153.159</b>	<b>160.051</b>	<b>167.253</b>	<b>174.780</b>	<b>182.645</b>	<b>190.864</b>	<b>199.453</b>
<b>(+/-) RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(24.458)</b>	<b>(26.150)</b>	<b>(23.265)</b>	<b>(18.511)</b>	<b>(13.465)</b>	<b>(8.275)</b>	<b>(2.740)</b>
Despesas Financeiras	24.458	26.150	23.265	18.511	13.465	8.275	2.740
Receitas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-
<b>(+/-) RESULTADOS NÃO OPER</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Despesas Não Operacionais	-	-	-	-	-	-	-
Receitas Não Operacionais	-	-	-	-	-	-	-
<b>LAIR</b>	<b>128.701</b>	<b>133.902</b>	<b>143.988</b>	<b>156.268</b>	<b>169.180</b>	<b>182.589</b>	<b>196.712</b>
<b>(-) IMPOSTOS</b>	<b>(32.755)</b>	<b>(34.229)</b>	<b>(35.769)</b>	<b>(37.379)</b>	<b>(39.061)</b>	<b>(40.829)</b>	<b>(43.747)</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA</b>	<b>(15.414)</b>	<b>(16.108)</b>	<b>(16.833)</b>	<b>(17.590)</b>	<b>(18.382)</b>	<b>(19.220)</b>	<b>(21.164)</b>
I.R.	(15.414)	(16.108)	(16.833)	(17.590)	(18.382)	(19.209)	(20.073)
Adicional I.R.	-	-	-	-	-	(11)	(1.091)
<b>C.S.LL.</b>	<b>(17.341)</b>	<b>(18.121)</b>	<b>(18.937)</b>	<b>(19.789)</b>	<b>(20.679)</b>	<b>(21.610)</b>	<b>(22.582)</b>
C.S.LL.	(17.341)	(18.121)	(18.937)	(19.789)	(20.679)	(21.610)	(22.582)
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>95.946</b>	<b>99.673</b>	<b>108.219</b>	<b>118.890</b>	<b>130.120</b>	<b>141.760</b>	<b>152.966</b>
% Fat. Líquido	4,27%	4,24%	4,41%	4,63%	4,85%	5,06%	5,22%
<b>FATURAMENTO MÉDIO MÊS</b>	<b>200.704</b>	<b>209.735</b>	<b>219.174</b>	<b>229.036</b>	<b>239.343</b>	<b>250.113</b>	<b>261.369</b>
<b>LUCRO LÍQUIDO MÉDIO MÊS</b>	<b>7.996</b>	<b>8.306</b>	<b>9.018</b>	<b>9.907</b>	<b>10.843</b>	<b>11.813</b>	<b>12.747</b>





Os custos de vendas estarão compatibilizados com o volume de vendas fundado no ponto de equilíbrio com a melhor adequação, graficamente, assim demonstrada



### b) Fluxo de Caixa da Recuperação

Ano	1	2	3	4	5	6	7
Mês	12	24	36	48	60	72	84
<b>FLUXO DE CAIXA</b>							
<b>ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>	<b>(14.742)</b>	<b>59.856</b>	<b>62.086</b>	<b>73.553</b>	<b>102.838</b>	<b>63.624</b>	<b>104.669</b>
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	95.946	99.673	108.219	118.890	130.120	141.760	152.966
Despesas (Receitas)	-	-	-	-	-	-	-
Depreciação e Amortização	-	-	-	-	-	-	-
Impostos Diferidos	-	-	-	-	-	-	-
<b>Variações nos ativos e passivos operac</b>	<b>(110.688)</b>	<b>(39.817)</b>	<b>(46.133)</b>	<b>(45.337)</b>	<b>(27.282)</b>	<b>(78.136)</b>	<b>(48.297)</b>
Diminuição (aumento) em Contas a Receber	(4.025)	6.198	(15.484)	16.371	(8.423)	4.775	(14.383)
Diminuição (aumento) em Estoques	(97.833)	(35.729)	(27.891)	(56.091)	(16.031)	(77.289)	(42.599)
Diminuição (aumento) em Outros Ativos	-	-	-	-	-	-	-
Aumento (diminuição) em Fornecedores	-	-	-	-	-	-	-
Aumento (diminuição) em Obrig. Trabalhistas	3.484	(857)	4.461	(89)	1.405	(1.321)	10.919
Aumento (diminuição) em Tributárias	(12.313)	(9.429)	(7.220)	(5.528)	(4.233)	(4.301)	(2.234)
Aumento (diminuição) em Outros Passivos	-	-	-	-	-	-	-
<b>ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Aquisição de bens do ativo imobilizado	-	-	-	-	-	-	-
Outros	-	-	-	-	-	-	-
<b>ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS</b>	<b>24.458</b>	<b>26.150</b>	<b>23.265</b>	<b>18.511</b>	<b>13.465</b>	<b>8.275</b>	<b>2.740</b>
Empréstimos e Financiamentos	24.458	26.150	23.265	18.511	13.465	8.275	2.740
Outros	-	-	-	-	-	-	-
<b>AUMENTO (DIMINUIÇÃO) DE CAIXA</b>	<b>9.716</b>	<b>86.006</b>	<b>85.351</b>	<b>92.064</b>	<b>116.303</b>	<b>71.899</b>	<b>107.409</b>
<b>SALDO DO MÊS</b>	<b>9.716</b>	<b>86.006</b>	<b>85.351</b>	<b>92.064</b>	<b>116.303</b>	<b>71.899</b>	<b>107.409</b>
<b>GERAÇÃO DE CAIXA (EBITDA)</b>	<b>153.159</b>	<b>160.051</b>	<b>167.253</b>	<b>174.780</b>	<b>182.645</b>	<b>190.864</b>	<b>199.453</b>

313

**FLUXO DE CAIXA - PLANO DE RECUPERAÇÃO**

<b>GERAÇÃO DE CAIXA APÓS IMPOSTOS</b>							
EBITDA	120.404	125.822	131.484	137.401	143.584	150.035	155.706
(-) TRIBUTOS INDIRETOS (IR/CSLL)	153.159	160.051	167.253	174.780	182.645	190.864	199.453
	(32.755)	(34.229)	(35.769)	(37.379)	(39.061)	(40.829)	(43.747)
<b>Despesas Não Operacionais</b>							
Saldos de Conta Corrente	8.362	50.169	100.338	100.338	100.338	95.363	92.574
Pagamento Bancos 60% Desconto	-	-	-	-	-	-	-
	8.362	50.169	100.338	100.338	100.338	95.363	92.574
<b>Receitas Não Operacionais</b>							
Retenção Bancos	-	-	-	-	-	-	-
<b>GERAÇÃO DE CAIXA</b>	<b>112.043</b>	<b>75.653</b>	<b>31.146</b>	<b>37.063</b>	<b>43.246</b>	<b>54.672</b>	<b>63.132</b>

**c) Balanço Financeiro da Recuperação**

Os números do resultado demonstram que os recursos produzidos pela empresa proporcionarão a recuperação patrimonial e financeira da empresa revertendo o quadro atual, como demonstrado no quadro seguinte:

Ano	1	2	3	4	5	6	7
Mês	12	24	36	48	60	72	84
<b>ATIVO</b>	<b>747.521</b>	<b>812.888</b>	<b>845.457</b>	<b>876.902</b>	<b>917.320</b>	<b>966.175</b>	<b>1.029.826</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>609.169</b>	<b>674.536</b>	<b>707.104</b>	<b>738.549</b>	<b>778.968</b>	<b>827.823</b>	<b>891.474</b>
Caixa e Disponibilidades	38.735	74.572	63.765	55.491	71.455	47.796	54.464
Contas a Receber	70.255	64.057	79.541	63.170	71.593	66.819	81.202
Estoques	500.178	535.907	563.798	619.888	635.919	713.208	755.808
Outros	-	-	-	-	-	-	-
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>138.352</b>	<b>138.352</b>	<b>138.352</b>	<b>138.352</b>	<b>138.352</b>	<b>138.352</b>	<b>138.352</b>
Investimentos	62.396	62.396	62.396	62.396	62.396	62.396	62.396
Imobilizado	75.956	75.956	75.956	75.956	75.956	75.956	75.956
Outros	-	-	-	-	-	-	-
<b>PASSIVO</b>	<b>747.521</b>	<b>812.889</b>	<b>845.457</b>	<b>876.902</b>	<b>917.320</b>	<b>966.176</b>	<b>1.029.826</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>891.174</b>	<b>880.888</b>	<b>878.130</b>	<b>872.512</b>	<b>869.685</b>	<b>864.063</b>	<b>872.749</b>
Fornecedores	-	-	-	-	-	-	-
Obrigações Trabalhistas	14.479	13.622	18.083	17.994	19.399	18.078	28.997
Obrigações Tributárias	40.244	30.815	23.596	18.067	13.834	9.534	7.300
Empréstimos e Financ	836.451	836.451	836.451	836.451	836.451	836.451	836.451
Outros	-	-	-	-	-	-	-
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>480.848</b>	<b>456.828</b>	<b>383.935</b>	<b>302.108</b>	<b>215.235</b>	<b>127.951</b>	<b>29.951</b>
Empréstimos e Financiamentos	450.897	426.877	353.984	272.157	185.283	98.000	-
Outros	29.951	29.951	29.951	29.951	29.951	29.951	29.951
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>(624.500)</b>	<b>(524.827)</b>	<b>(416.608)</b>	<b>(297.718)</b>	<b>(167.599)</b>	<b>(25.839)</b>	<b>127.127</b>
Capital Social	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Lucros ou Prej Acumulados	(644.500)	(544.827)	(436.608)	(317.718)	(187.599)	(45.839)	107.127



314

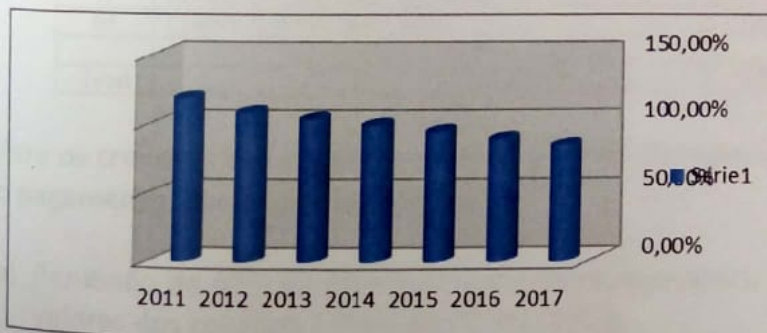
### 3.4.3 Análise das projeções

As análises dos índices de liquidez e endividamento, bem como a necessidade de capital de giro, formados com base nas projeções dos balanços patrimoniais acima indicam a reversão do quadro 3.3.2, ficando claro e evidenciado de que a recuperação das empresas é viável.

Ano	1	2	3	4	5	6	7
Mês	12	24	36	48	60	72	84
<b>INDICADORES</b>							
Liquidez Corrente	0,68	0,77	0,81	0,85	0,90	0,96	1,02
Liquidez Geral	0,44	0,50	0,56	0,63	0,72	0,83	0,99
Endividamento	119,22%	108,37%	103,86%	99,50%	94,81%	89,43%	84,75%
Giro dos Ativos	2,88	2,84	2,85	2,86	2,85	2,81	2,84
Prazo Médio de Recebimentos	11	9	11	8	9	8	9
Prazo Médio de Pagamentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dias de Estoque	135	138	139	146	144	154	156
Ciclo Operacional	145	147	150	155	153	162	166
Ciclo Financeiro	145	147	150	155	153	162	166
Margem Líquida	4,27%	4,24%	4,41%	4,63%	4,85%	5,06%	5,22%
Retorno sobre PL	-11,10%	-14,75%	-21,57%	-35,30%	-82,49%	-553,69%	115,10%

A proposta da empresa muda a situação atual cujos resultados podem ser demonstrados no quadro acima, tendo no seu conjunto a redução do índice de endividamento, graficamente demonstrado a seguir.

Gráfico 3 - Redução do endividamento de longo prazo - R\$/Ano



A estrutura operacional adotada pela empresa ainda concentra nível elevado dos créditos e estoques elevando gradativamente o giro dos ativos, e considerando a margem líquida suficiente para o pagamento das obrigações do Plano de Recuperação.

315  
CÁPIA PARA EMPRESÁRIO

### 3.4.4 Avaliação dos ativos da empresa

Com esta realidade e, conjuntamente, com as informações gerenciais e de contabilidade realizadas nos exercícios de 2007 a 2010, utilizando premissas dos gestores e informações de mercado, atribui-se a empresa, projetando-se para o horizonte de 7 anos, o valor de R\$ 610.968,00 (seiscentos e dez mil, novecentos e sessenta e oito reais).

### 3.5 PROPOSTA PARA PAGAMENTOS DOS CREDORES

Este Plano de Recuperação propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas, conforme prevê o art. 50 da Lei 11.101/2005.

Alternativamente, propõe, caso haja um interessado a venda de ativos da empresa pelo valor mínimo de R\$ 610.968,00 (seiscentos e dez mil e novecentos e sessenta e oito reais).

Até a data da impetração do pedido – 07/02/2011, o valor total de créditos sujeitos a Recuperação Judicial é de R\$ 1.087.000,00 (um milhão e oitenta e sete mil reais), classificados na seguinte ordem:

Classe	Descrição do Crédito	Valor – R\$
II	Crédito com privilégio especial	70.000,00
III	Crédito com privilégio geral	1.017.000,00
<b>Total</b>		<b>1.087.000,00</b>

Para os credores das classes II e III, o Plano de Recuperação ora apresentado propõe o pagamento, nas seguintes condições:

- a) Remissão de 60% da dívida com credores bancários, levando em consideração os valores dos créditos à data de 07/02/2011;
- b) Liberação dos sócios nos avais com contratos bancários;
- c) Liberação da trava bancária;



316  
TJUA EM RECURSOS

d) O Plano de Recuperação ora apresentado propõe o pagamento após 8 (oito) meses da data da homologação do plano e correspondente concessão de sua Recuperação Judicial em 84 meses, sendo o pagamento do valor principal em 60 meses, e após, inicia-se o pagamento dos juros em 24 meses.

O Plano de Recuperação ora apresentado prevê o seguinte cronograma pagamentos:

Período de pagamentos	1	2	3	4	5	6	7	Total
Bancos	1,52%	9,09%	17,43%	18,19%	18,18%	17,32%	18,26%	100%

#### 4 Conclusão

A Requerente submete este Plano de Recuperação nos moldes dos artigos 50 e 53 da Lei 11.101/2005, objetivando a sua homologação e correspondente concessão de sua Recuperação Judicial deste MM. Juízo.

Rio de Janeiro, 26 de maio de 2011.

Graciopa Pinheiro Cassimiro

02.308.654 / 0001-03

DRUGARIA MED FONE LTDA

Rua José Higino, 310 Laje

TJUCA - CEP 24.820-200

RIO DE JANEIRO - RJ