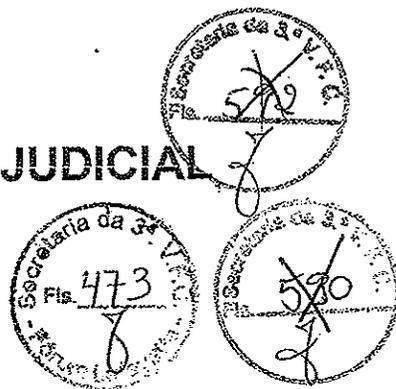


PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



SOCILA ALIMENTOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA, estabelecida à Av. Álvares Cabral, nº 1.030/802, Bairro de Lourdes, Belo Horizonte/MG, CEP 30.170-001, inscrita no CNPJ sob o nº 02.994.393/0001-21, vem, tempestivamente, nos autos da **AÇÃO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, processo nº 024.06.033.244-2, que tramita perante a 3ª Vara Empresarial de Belo Horizonte/MG, propor o seu **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, a seguir articulado.

A Requerente é uma sociedade empresária limitada, tendo iniciado suas atividades em 22 de Fevereiro de 1999, sendo registrada na Junta Comercial do Estado de Minas Gerais sob o NIRE 33.2.0664298-6, que desenvolve predominantemente, como objeto social, o comércio atacadista de gêneros alimentícios, inicialmente, apenas para o setor privado, e posteriormente, tendo expandido suas atividades também para o setor público.

O capital social da empresa é de R\$ 3.257.000 (três milhões, duzentos e cinquenta e sete mil reais), divididos em 325.700 (trezentos e vinte e cinco mil e setecentos) quotas, no valor unitário de R\$ 10,00 (dez reais), distribuídos entre a Maremar Participações Ltda, com 322.000 (trezentos e vinte e duas mil) quotas e Wagner Lúcio Guimarães, com 3.700 (três e setecentas) quotas, totalmente integralizadas em moeda corrente.

A principal causa para a propositura da presente recuperação judicial, é a crise financeira momentânea pela qual atravessa, lhe impossibilitando de honrar com compromissos iminentes, aliados à falta de capital de giro para liquidar dívidas originariamente de curto prazo, em razão da oscilação do mercado de grãos, além da inadimplência de alguns clientes.

Rua Major Lopes, nº 07, sala 06, Bairro São Pedro, Belo Horizonte/MG/CEP 30.330-050,
Telefax (31) 3281.4020



Tal situação gerou um alto nível de endividamento, conforme comprovam os balanços contábeis e demonstrativos de resultados de sua operação, já colacionados aos autos. Outro agravante a ser pontuado como causa, foi a realização de vendas e operações comerciais visando unicamente honrar os pagamentos dos seus compromissos, através da realização de capital de giro, desprezando o lucro, necessário para a saúde financeira da empresa.

A Requerente é uma empresa viável, atuando no mercado há mais de 06 (seis) anos, fomentando sobremaneira a indústria e comércio de óleos vegetais e cereais em geral, especialmente a industrialização de óleo de soja e comércio de arroz, estendendo suas vendas para todo o território nacional, gerando diversos empregos diretos e indiretos, gerando tributos, cumprindo o seu papel social perante a sociedade, sendo merecedora da presente medida. É uma empresa que tem como ponto sólido a sua capacidade de efetuar um enorme volume de vendas, devido a sua vasta clientela e conhecimento do seu nicho de mercado.

A empresa gera diretamente a subsistência de treze famílias, e indiretamente, gera a subsistência de pelos menos cem famílias, em razão dos representantes comerciais e dos produtos que comercializa, pois os cereais são adquiridos dos agricultores, em sua maioria, compostos de pequenas propriedades conduzidas apenas por familiares. Esta característica de propriedade rural, que incentiva a permanência do homem no campo, se apresenta mais forte no Rio Grande do Sul, de onde provém a maior parte dos cereais comercializados pela empresa.

Com a sua experiência e conhecimentos mercadológicos, possui total condição de restabelecer-se, já que a sua atividade é extremamente lucrativa e viável, possuindo lugar de destaque como atacadista e fornecedora de alimentos para inúmeras empresas brasileiras. Indispensável, portanto, a sua continuação e preservação na sociedade para continuar gerando os benefícios que sempre logrou êxito em alcançar.



A Lei 11.101/05 estabelece, em seu artigo 53, o conteúdo do plano de recuperação judicial, como veremos a seguir:

“Art. 53. O plano de recuperação será apresentado pelo devedor em juízo no prazo improrrogável de 60 (sessenta) dias da publicação da decisão que deferir o processamento da recuperação judicial, sob pena de convalidação em falência, e deverá conter:

I - discriminação pormenorizada dos meios de recuperação a ser empregados, conforme o art. 50 desta Lei, e seu resumo;

II - demonstração de sua viabilidade econômica; e

III - laudo econômico-financeiro e de avaliação dos bens e ativos do devedor, subscrito por profissional legalmente habilitado ou empresa especializada.

Parágrafo único. O juiz ordenará a publicação do edital contendo aviso aos credores sobre o recebimento do plano de recuperação e fixando o prazo para a manifestação de eventuais objeções, observado o art. 55 desta Lei.”

A Lei 11.101/05 contempla, em seu artigo 50, os meios de recuperação judicial da atividade econômica, compostos de instrumentos financeiros, administrativos e jurídicos que normalmente são empregados na superação de crises nas empresas. Vejamos apenas alguns pontos:

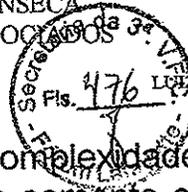
“ Art. 50. Constituem meios de recuperação judicial, observada a legislação pertinente a cada caso, dentre outros:

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

...

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

... “

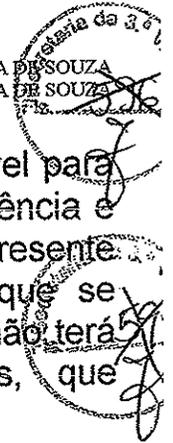


Diante da complexidade dos meios de recuperação existentes, enumeramos somente os relativos ao caso da Requerente e iremos discorrer, na seqüência, sobre os procedimentos a serem adotados, que permitirão à empresa cumprir o seu objetivo primordial de honrar os pagamentos com todos os seus credores e permanecer cumprindo o seu papel social e econômico.

A Requerente propõe aos seus credores quirografários, de forma igualitária, o pagamento de 100% (cem por cento) de seus créditos, sem aplicação de juros, fazendo-o no total de 60 (sessenta) meses, sendo o correspondente a 25% (vinte e cinco por cento) ao final de 24 (vinte e quatro) meses, 25% (vinte e cinco por cento) ao final de 36 (trinta e seis) meses, 25% (vinte e cinco por cento) ao final de 48 (quarenta e oito) meses e 25% (vinte e cinco por cento) ao final de 60 (sessenta) meses, correspondente a 05 (cinco) anos, acrescidos de atualização monetária, de acordo com a tabela de correção monetária adotada pelo Tribunal de Justiça de Minas Gerais, a partir da distribuição do pedido.

Inicialmente, a Requerente necessita veementemente de uma carência de 24 (vinte e quatro) meses para iniciar os pagamentos dos seus créditos, visando ter a oportunidade de se reestruturar, alcançando um capital de giro consistente com o valor dos seus negócios, propiciando um giro constante de sua atividade econômica, gerando lucros e um ganho real; livres dos pagamentos de juros decorrentes do seu alto nível de endividamento bancário, propiciando com esta medida a sua recuperação financeira e o efetivo pagamento dos seus credores.

A Requerente já adquiriu o "Know How" necessário para participar de licitações, neste espaço de tempo de aproximadamente 03 (três) anos de atividade no mercado público, possuindo um vasto cadastro, que já lhe possibilita uma identificação precisa para fornecer somente para os órgãos públicos que honram os seus pagamentos em dia, não comprometendo desta forma, o seu capital de giro, pelo contrário, este fornecimento é capaz de gerar uma excelente lucratividade, contribuindo para uma eficaz e mais rápida recuperação da empresa.



Este prazo de carência é imprescindível para viabilizar a continuidade da sua empresa, evitando a sua falência e preservando a liquidez dos créditos envolvidos no presente processo. Se a Requerente, no atual estágio financeiro que se encontra, se vê forçada a abrir mão do seu capital de giro, não terá condições de continuar exercendo as suas atividades, que necessitam de um mínimo consistente de capital de giro.

A empresa não pode persistir no erro de continuar efetuando operações comerciais sem obtenção de lucros, apenas para realizar capital de giro. O ativo circulante da Requerente, mesmo com o presente pedido de recuperação judicial, no final de 05 (cinco) anos, tem condições de gerar lucros suficientes para liquidar com todos os credores e manter a subsistência da empresa.

A crise no mercado de grãos é passageira, ou seja, todas as atividades comerciais são cíclicas, sendo este prazo requerido, suficiente para que a economia restabeleça o seu ponto de equilíbrio, e principalmente, o supere, gerando a oportunidade da Requerente obter maiores lucros em sua atividade de atacadista de cereais. A existência da crise é indiscutível, diante dos últimos chamados e manchetes da imprensa, noticiando que os agricultores fecharam rodovias e ferrovias numa greve nacional por juros mais baixos, melhores preços nos insumos e condições para liquidarem os seus débitos junto aos bancos.

Como a crise da Requerente é predominantemente financeira, é indispensável a redução dos seus custos, e dentre as providências a serem tomadas, decidiu-se encerrar e fechar a filial existente em Porto Alegre/RS, economizando recursos para a empresa, sem prejudicar o seu funcionamento regular, pois já possui diversos produtores cadastrados, capazes de suprir a demanda de cereais para continuar a sua atividade de atacadista. O encerramento das atividades da referida filial não ocasionará graves conseqüências sociais, já que apenas duas funcionárias serão demitidas dos seus empregos, mas os agricultores continuarão a ser beneficiados pela atividade comercial da empresa, bem como, serão conservados a manutenção dos demais funcionários da empresa.



No mesmo sentido, outra providência imprescindível a ser tomada, é a cobrança efetiva dos seus créditos perante diversos órgãos públicos do Brasil, Municipais, Estaduais e Federais, decorrentes de licitações ganhas para fornecimento de alimentos. Em razão da grave crise política que se instalou em nosso país, de conhecimento público e notório, extremamente divulgada pela nossa imprensa, existe um determinado capital a ser resgatado, capaz de dar mais uma ajuda à empresa e lastrear os créditos a serem liquidados na recuperação judicial.

Importante ainda ressaltar, que a Requerente também possui alguns contratos administrativos de fornecimento, que ainda não foram cumpridos pelos órgãos públicos e que geram um resultado acima da média normal do mercado, capaz de antecipar a recuperação do capital de giro da empresa.

A equalização dos encargos financeiros de todos os créditos a serem pagos pela Requerente se dará automaticamente, com a aplicação da atualização monetária, de acordo com a tabela de correção monetária adotada pelo Tribunal de Justiça de Minas Gerais e pela não fixação de juros, que propiciarão uma redução expressiva no montante devido no final do prazo estipulado.

Esta equalização dos encargos financeiros, ocorre, em especial, com empréstimos tomados junto às instituições bancárias que forem excessivamente onerosos, a partir da data da impetração judicial, já que até a data do pedido, deverão ser apropriados os juros e encargos pactuados nos respectivos contratos.

Devemos aproveitar a oportunidade para salientar que os juros que são praticados no mercado brasileiro pelos bancos, além das taxas, encargos e imposições de compra de serviços e ações, tornam tais operações financeiras, totalmente imorais. As empresas têm que se sujeitar a tais práticas, porque necessitam dos créditos oferecidos pelos bancos para desenvolverem as suas atividades, e muitas vezes, por estarem passando por um sufoco financeiro temporário, recorrem desesperadamente a tais instituições, para continuarem honrando pontualmente com os seus compromissos.

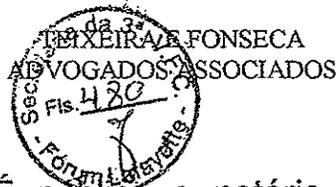
A Requerente não possui créditos a serem saldados no primeiro ano, derivados da legislação trabalhista ou decorrente de acidente de trabalho vencidos até a data do pedido da presente recuperação judicial, estando em dia também com os recolhimentos do FGTS, conforme prevê o artigo 54 da Lei 11.101/05. Existe um único processo trabalhista, de nº 00184.2006.031.03.00.3, em tramitação perante a 3ª Vara do Trabalho de Contagem/MG, onde o valor discutido alcança o montante de R\$ 16.779,00, estando os autos com audiência de instrução e julgamento designada para o dia 04.07.2006, às 11:00 horas. Em razão de não haver decisão transitada em julgado, não existe ainda, nenhuma obrigação trabalhista para a Requerente em razão do referido processo.

Da mesma forma, a Requerente não possui débitos fiscais, demonstrando com isso, a sua idoneidade e a prerrogativa de receber um crédito para lutar pela sua subsistência.

Indispensável destacar que o plano de recuperação judicial apresentado é consistente, corroborado em suas causas e procedimentos a serem adotados, bem como, nos documentos apresentados, mas os credores têm cada um seus próprios problemas e, em geral, não se preocupam com a recuperação do devedor, que é digno, neste caso, de ser merecedor do presente remédio, representado pela recuperação judicial.

Evidente, portanto, a viabilidade e legalidade do presente plano de recuperação judicial.

Em suma, se a Requerente for a falência, significa o completo e absoluto fim das esperanças dos credores em receberem totalmente os seus créditos, gerando um prejuízo social incomensurável. Invocamos o bom senso dos credores, para que não prevaleça o rigor formal, pois na presente hipótese, terá o condão de provocar uma situação que não interessa à coletividade, acarretando, segundo a generalidade dos fatos e a normalidade das coisas e pelos precedentes conhecidos, enormes dissabores aos credores, que devem ser evitados.



É público e notório que no caso de uma falência, todos os interessados, indiscriminadamente, serão prejudicados, porque a apuração do seu ativo, representado pelos seus bens, será efetuado através de leilões, que jamais alcançarão um percentual superior a 50% (cinquenta por cento) do seu real valor de mercado, gerando um enorme prejuízo.

Apenas para esclarecimento e instrução do processo, a Requerente esclarece que já juntou com a petição inicial; seu contrato social consolidado; certidão simplificada da JUCEMG; demonstrações contábeis relativas aos 03 (três) últimos exercícios sociais; balanço patrimonial; demonstração de resultados acumulados; demonstração do resultado desde o último exercício; relatório gerencial de fluxo de caixa e de sua projeção no ato da distribuição do presente pedido; relação nominal dos credores quirografários; relação nominal dos credores com garantia real; extratos atualizados das contas bancárias; relação de empregados; certidões dos Tabelionatos de Protesto; certidões de ações cíveis e criminais; relação das ações judiciais; e já colocou todos os livros contábeis à disposição deste Douto Juiz.

A Requerente junta em anexo, como parte integrante do plano de recuperação judicial, um laudo econômico-financeiro, inclusive com uma planilha demonstrativa da viabilidade econômica da empresa, bem como, um laudo de avaliação dos bens e ativos do devedor, atendendo o disposto na lei.

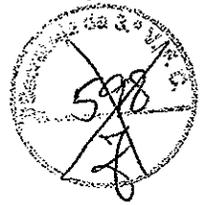
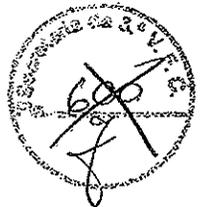
Pelo exposto, a Requerente apresenta o presente plano de recuperação judicial para ser submetido à consideração dos seus credores, confiando na sua aprovação, em assembléia geral a ser designada por este Douto Juiz, para que possa ser homologado e cumprido, de forma satisfatória.

Belo Horizonte, 29 de Maio de 2006

LUIZ ANTÔNIO FONSECA DE SOUZA
OAB/MG 53.035
Advogado, economista e administrador
de empresas.

LAUDO

ECONÔMICO FINANCEIRO

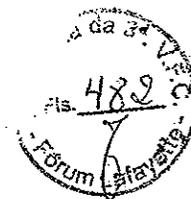


EMPRESA – SOCILA ALIMENTOS INDUSTRIA E COMÉRCIO LTDA
CNPJ – 02.994.393/001-21

PROCESSO – 024.06.033.244-2
3ª Vara Empresarial de Belo Horizonte/MG

TEIXEIRA E FONSECA
ADVOGADOS ASSOCIADOS

Rua Major Lopes, nº 07, Sala06, Bairro São Pedro
Belo Horizonte/MG CEP 30.330-050
Telefax (031) 3281-4020



ÍNDICE GERAL

- 1- Sumário Executivo
- 2- Identificação da Empresa
- 3- Definição do Produto/Serviço
- 4- O Mercado
- 5- A Comercialização
- 6- Recursos Humanos
- 7- Demonstrativos Financeiros
- 8- Finalização do Plano



Sumário Executivo

O objetivo deste plano de negócios é a recuperação judicial da empresa Socila Alimentos Ind. e Com. Ltda, que encontra-se em dificuldades financeiras devido a sazonalidades que constam neste plano de negócio.

A empresa está tendo a visão de uma grande oportunidade, por esta dificuldade que está passando, a oportunidade de mudar seus rumos e aprimorar seus conhecimentos, implantando um plano de negócios onde Marketing, Vendas, Financeiro, Administração e Diretoria têm que trabalhar juntos em perfeita sintonia, para conquistarem um único objetivo **"recuperar judicialmente a Socila Alimentos Ind. e Com. Ltda"**.

A missão da empresa é fomentar e comercializar produtos alimentícios para varejistas do comércio, redes de supermercados e setores públicos, transmitindo uma imagem de seriedade e segurança para seus parceiros de negócio neste momento de turbulência.

Os objetivos traçados neste plano de negócios terão um acompanhamento cuidadoso de todos os funcionários e dos seus gestores, que cuidarão do cumprimento do que foi proposto, fortalecendo a cultura interna da organização. A empresa possui uma estrutura física de bom porte, seus funcionários podem contar com equipamentos e ferramentas de trabalho que ajudarão a implantar as mudanças pretendidas.

Os investimentos necessários para implantar este plano na empresa serão definidos em dois momentos; no primeiro momento, a curto prazo, a prioridade é sair da incômoda situação de empresa devedora. E em segundo momento, a longo prazo, é pagar suas dívidas e dar continuidade à sociedade. A receita prevista está no demonstrativo de receitas/despesas. Pelas projeções, a empresa somente terá receitas capazes de descobrir suas despesas após a quitação da segunda parcela do pedido de recuperação judicial, ou seja, 36 meses, onde a sociedade terá um aumento de confiabilidade no mercado financeiro. Os investidores/credores, somente recuperarão seus créditos após 60 meses, o que não impede de haver parcerias entre as empresas que compram e as empresas que vendem.

Por tudo que foi apresentado, a empresa é viável, e se seguir à risca o plano proposto com certeza irá superar esta fase. A Socila estará com um diferencial invejável junto à concorrência, durante e depois de finalizar o processo.



EMPRESA:

Socila Alimentos Industria e Comércio Ltda
Av. Alvares Cabral, n. 1.030/802, Bairro Lourdes
Belo Horizonte – MG CEP- 30.170-001
CNPJ – 02.994.393/0001-21



SIGLA OU MARCA:

Socila

SÓCIOS:

Nome	Matricula
1- Maremar Participações Ltda	05.668.196/0001-00
2- Wagner Lucio Guimarães	031.513.836-02
3-	
4-	

NEGÓCIOS DA EMPRESA:

O Negócio predominante da sociedade é o comércio atacadista de gêneros alimentícios. O objetivo inicial como público alvo estava centrado no nincho de mercado voltado para o setor privado. Posteriormente, buscou no setor público o complemento de faturamento, e conseqüentemente, oportunidade de expansão dos negócios da sociedade. Comerciliza e efetua negócios entre fornecedores e compradores. A vivência de seis anos de mercado proporcionou a conscientização de que somente a expansão da infra-estrutura da empresa pode trazer benefícios a seus clientes e conseqüente parceria/progresso de seus fornecedores.



Definição inicial do produto ou serviço

1. A natureza do negócio

A empresa atacadista tem por natureza o fomento e comercialização de produtos de óleo vegetais e cereais geral para o varejo do comércio, mercearias, supermercados e setor público, ou seja, todos os produtos alimentares que possa comercializar.

2. Produto

Produtos alimentares:

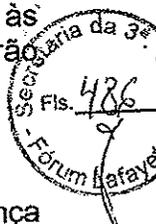
- | | |
|--------------------|---------------------|
| ➤ Arroz | Feijão |
| ➤ Leite em pó | Biscoito |
| ➤ Macarrão | Extrato Tomate |
| ➤ Café | Farinha de Mandioca |
| ➤ Farinha de Trigo | Sal |
| ➤ Sucos de Fruta | Doces |
| ➤ Enlatados | etc... |

3. Aplicação do produto

O produto aplica-se à alimentação diária humana.

4. Benefícios oferecidos pelo negócio/serviço

- Gera 13 empregos diretos
- Geração de mais de 100 empregos indiretos em todo país. (incluindo os representantes comerciais)
- Papel social perante a sociedade.
- Recursos financeiros (impostos) para secretarias Estadual, Federal e Municipal.
- Incentivo à permanência do homem do campo em sua propriedade ajudando assim a evitar o êxodo rural.



5. Concorrência

Hoje, como todo e qualquer negócio, a empresa possui vários concorrentes, mas por se tratar de uma empresa que tem uma confiabilidade e credibilidade junto a seus clientes, destacou-se no mercado atacadista. No momento, a maior concorrência enfrentada pela Socila é a oscilação no mercado de grãos e a falta de capital de giro, que impede a sociedade de dar uma continuidade saudável às suas atividades, mas com a implantação do presente plano, tais dificuldades serão vencidas.

6. Diferença do produto oferecido em relação à concorrência.

O produto oferecido pela Socila, na grande maioria, não possui muita diferença em relação a concorrência, por se tratar de fomentação e comercialização de produtos industrializados, que outros atacadistas podem também comercializar. Para diferenciar seus produtos com os da concorrência, embora sejam os mesmos, a Socila preocupa-se em comercializar produtos que não estejam com prazos de validade à beira de se expirarem, produtos que não tenham embalagens danificadas, estufadas ou com qualquer tipo de anormalidade que possam prejudicar o consumidor final dos seus clientes. Esta com certeza, é a grande diferença dos produtos da Socila em relação à concorrência, fazendo o diferencial que aumenta suas vendas.



O mercado

Mercado consumidor

A Socila, como atacadista, vende para o comércio, de uma forma em geral, envolvendo desde pequenos e médios estabelecimentos que comercializam alimentos, até redes de grandes supermercados e setor público.

Mercado fornecedor

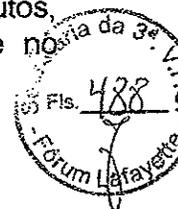
A organização possui um vasto conhecimento do mercado fornecedor, pois a disposição geográfica do nosso país requer uma estratégia arrojada e bem elaborada para adquirir os produtos de sua comercialização, já que eles estão espalhados em todo o Brasil.

Os fornecedores são compostos de um mix de pequenos e grandes produtores e agricultores, cooperativas de produtores, engenhos de alimentos, indústrias de todos os portes, fabricantes e similares de todo o Brasil, correspondente a cada produto específico.

Concorrência

A concorrência é realizada por diversos outros atacadistas, não cabendo aqui enumerá-los, mas a Socila tem uma enorme clientela já cadastrada, satisfeita com a qualidade dos serviços e produtos comercializados, e para completar este mix de negócio, a credibilidade, eficiência e presteza no atendimento junto aos clientes, faz com que a fidelização e a manutenção destes clientes se tornem um processo natural dentro da organização, fazendo com que a concorrência se distancie cada vez mais da Socila.

A organização projetou uma perspectiva de crescimento para o futuro, a médio e longo prazo. O objetivo, a médio prazo (05 anos) é saldar seus débitos junto aos seus credores, sem a pretensão de enormes crescimentos; e a longo prazo (10 anos), o crescimento estruturado irá proporcionar um aumento na organização e criação de filiais para compras e vendas em pontos estratégicos do país, pois a empresa acredita que o grande passo para o crescimento é apostar em uma estratégia logística que reduz seus custos de compra e venda.



Variáveis que influem na demanda

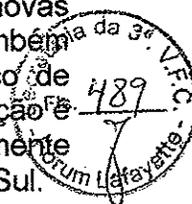
Influência de fatores externos, tais como:

- Sazonalidade da produção que influenciam o preço;
- Sazonalidade do tempo que influenciam em alguns produtos, pois existem produtos mais consumidos no verão que no inverno e vice versa;
- Hábitos dos consumidores;
- Hábitos regionais de alimentações;
- Marketing de uma forma generalizada;
- Economia de mercado.

Viabilidade de mercado

Para atingir a missão da empresa, tornar viável o negócio, a Socila aposta em uma estratégia de marketing que dará um novo rumo à organização. Esta estratégia tem como finalidade indicar a direção para a empresa sair de onde está e o mais importante, alcançar os seus objetivos. Esta estratégia vai integrar os setores, administrativo, marketing, vendas, operacional e financeiro, pois a estratégia que será aplicada em cada área estará diretamente ligada à macro estratégia da empresa.

Com certeza, a empresa aposta cada vez mais em seu negócio, uma vez que possui as habilidades necessárias para conquistar cada vez mais o mercado, que é muito promissor, e seus fornecedores não são apenas fornecedores, e sim parceiros, pois apostam no desenvolvimento da organização.



A comercialização

Canais de distribuição

As empresas estão cada vez mais insatisfeitas com a distribuição de seus produtos, logo a distribuição é uma forte vantagem competitiva sustentável e disponível para as empresas. A Socila, também preocupada com estas novas formas de competitividade do mercado consumidor globalizado, vem também investindo cada vez mais em marketing e respeitando o conceito clássico de marketing 4Ps (Produto, Preço, Promoção e Distribuição). Hoje, sua distribuição é feita através dos representantes comerciais, que estão estrategicamente localizados em Brasília, Salvador, São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul.

Composto de comunicação

O Composto de comunicação da Socila, começa com seus vendedores que além de cuidarem das vendas da empresa, estão treinados para divulgarem a imagem da empresa e interligar cliente à administração da empresa.

Para ajudar a divulgar a imagem da empresa, são feitos brindes para fixação durante o ano, que são relativamente baratos e fixam imagem:

- Calendários de Mesa;
- Folders;
- Agendas;
- Relógios de Mesa;
- Vários outros brindes em forma de produtos que ajudam a elevar as vendas;
- Redução de preços por lote – forma de promoção onde vários produtos de uma mesma mercadoria são colocados a um preço melhor;
- Patrocínio – onde uma empresa cliente compra e em troca tem o patrocínio do fornecedor quando é solicitado por consumidores menores;
- Incentivos de Preços – Reduções de preços oferecidas para encorajar o varejista a levar mais produto.
- Várias outras formas de promoções a serem feitas.



Viabilidade de comercialização

Para a Socila, a demanda ocorre normalmente, e a perspectivas, para as vendas futuras nos próximos 60 meses, é ascendente, conforme mostra a planilha de vendas futuras.

A empresa é viável pela sua estrutura de comercialização e pelos seus métodos de arrebatar clientes. Para dar continuidade a este processo de vendas, necessita apenas de "respirar", ou seja, de capital de giro, que no momento, somente o prazo para pagamento a fornecedores é que possibilita a continuidade da empresa.



Previsão de vendas

A planilha de vendas futuras, permite gerenciar, e mostrar uma previsão de vendas ascendente. Esta planilha está baseada em vendas anteriores, que proporcionam um "feedback" da maior valia para a organização.



Recursos Humanos

Necessidade e qualificação de Recursos Humanos

A Socila investe com freqüência em treinamento de seu pessoal, pois sabe que todos os seus funcionários estão voltados para vendas, que é a missão da organização.

“A competência da força de vendas depende da aplicação de metodologia de trabalho diferenciada, de conhecimento adequado e de atributos e benefícios dos produtos, de homens motivados, bem treinados e com habilidades para vencer desafios.” (Marcos Cobra 2003).



A organização sabe que para cumprir o compromisso que está pleiteando, deverá aumentar o seu quadro de funcionários, aumentando proporcionalmente o número de treinamentos a funcionários, pois somente assim, conseguirá atravessar as dificuldades momentâneas que está passando.

Recrutamento, seleção e treinamento

Será implantado um programa de motivação aos funcionários, que terá como slogan “Agite-se, você é capaz e esta é uma nova era da história: o mundo globalizado”.

Este programa tem por finalidade despertar a motivação dos colaboradores da empresa e espera-se com a implantação deste programa, que a organização consiga atingir os objetivos abaixo:

- Fazer com que os colaboradores tomem ciência da disputa acirrada do mercado competitivo;
- Buscar auto capacitação e evolução de seus colaboradores;
- Colaboradores bem motivados é igual a capital intelectual em alta, empresa em alta, vendas em alta, lucro em alta e crise superada;
- Mostrar aos colaboradores que ser competente é ter conhecimento (saber), ter habilidades (saber fazer), e ter atitudes (fazer).



Política de cargos e salários

Buscando superar a crise atual e motivar todos os colaboradores da empresa, foi formulada uma política de salários de superação. Esta política será da seguinte forma:

- Será concedido aos funcionários os aumentos governamentais de lei;
- A organização manterá o emprego de todos os relacionados abaixo, sem demissões por motivo da crise, que está atravessando;
- Instauração de metas cumpridas com premiação a colaboradores que mais se destacarem nas vendas;
- No final do cumprimento do plano de recuperação judicial, os funcionários terão percentuais incorporados aos salários, maiores que os governamentais.



Quadro demonstrativo de salários, encargos e benefícios

Socila Alimentos Industria e Comércio Ltda		
RELAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS		
NOME	FUNÇÃO	SALÁRIO (RS)
Antonia Maria Ambrosio	Copeira	387,00
Antoninho Carlos de Jesus	Serv. Gerais	600,00
Bárbara Helen Costa	Menor Aprendiz	150,00
Cíntia Costa B. de Almeida	Ass. Faturamento	600,00
Débora Costa B. de Almeida	Ass. Administrativo	600,00
Divone Deodato Rosa	Ass. Financeiro	800,00
Fernando de Moura Pena	Ass. Administrativo	1.100,00
José Sidnei de Souza	Aux. Conf. Carga	689,00
Maria Helena Fonseca Prado	Gerente de Licitação	2.159,00
Oswaldo Lobo Colônio	Gerente Financeiro	2.003,00
Selma Aparecida de Moura	Enc. Financeiro	1.000,00
Sídney Martins do Carmo	Motociclista	1.034,00
Sonia Maria Machado	Ass. Contabilidade	1.206,00
	TOTAL GERAL	12.328,00

TEIXEIRA E FONSECA
ADVOGADOS ASSOCIADOS

JOSÉ TEIXEIRA DE SOUZA
LUIZ ANTONIO FONSECA DE SOUZA



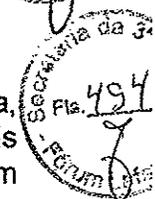
Receitas totais

RECEBIMENTOS					
Descrição/ Mês	03/2006	04/2006	05/2006	06/2006	07/2006
Cientes	1.050.000	620.000	520.000	275.000	
Rec. Vendas Futuras	300.000	1.900.000	2.700.000	3.000.000	3.200.000
Rec. Órgão Público					1.600.000
Total Recebimentos	1.350.000	2.520.000	3.220.000	3.275.000	4.800.000

Custos e despesas

PAGAMENTOS					
Descrição/ Mês	03/2006	04/2006	05/2006	06/2006	07/2006
Bancos	2.026.000	1.640.000	4.357.000	268.000	300.000
Fornecedores	5.278.000	2.013.000	349.000		
Compras a Vista	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Compras a Prazo		1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Despesas Adm. Fixas	110.000	220.000	220.000	220.000	220.000
Impostos a Pagar	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Total de Pagamentos	7.629.000	5.888.000	6.941.000	2.503.000	2.535.000

Rua Major Lopes, n. 07, sala 06, Bairro São Pedro, Belo Horizonte/MG /CEP - 30.330-050
Telefax (031) 3281-4020



Comentários sobre Receitas e Despesas (laudo):

Como apresentado em balanços, que traduz a realidade de uma empresa, traduz também a realidade de empréstimos bancários que cada vez mais consomem o capital de giro de empresas, como a Socila, que está em dificuldades, fazendo com que seus fornecedores sejam os primeiros a sofrerem com a sua falta de capital de giro.

Ficou demonstrado também, que caso a empresa consiga parcelar seus débitos, assegurados por uma carência de 24 (vinte e quatro) meses para o primeiro pagamento, conforme requerido no presente plano de recuperação judicial, com certeza ela conseguirá sair da incômoda situação que se encontra.

Como se pode ver, trata-se também de uma empresa, que nos dois últimos meses (conforme mostram as planilhas acima), começou a mostrar uma reação, mas continua não traduzindo a realidade, pois não pode comprar a prazo, devido ao problema que encontra-se. De acordo com a planilha, se pudesse comprar a prazo, com certeza venderia mais e aumentaria sua lucratividade.

No último mês, foi lançado um valor expressivo de R\$ 1.600.000,00 (um milhão e seiscentos mil reais), que se encontra nas mãos de clientes públicos, que representa um percentual significativo do valor da primeira parcela do débito, a ser liquidado, ou seja, recurso que certamente somará aos lucros que a empresa terá nestes 24 meses iniciais de carência, sem pressões psicológicas de como saldar as dívidas a curto prazo.

B



Fluxo de caixa

Empresa – Socila Alimentos industria e Comércio Ltda

CNPJ –02-994.393/0001-21

Relatório de Fluxo de Caixa com base no Exercício de 2005 e Débito atual
mês Corrente Maio de 2006

Tabela em (R\$)

Descrição/ Mês	03/2006	04/2006	05/2006	06/2006	07/2006
Saldo Anterior					
RECEBIMENTOS					
Clientes	1.050.000	620.000	520.000	275.000	
Rec. Vendas Futuras	300.000	1.900.000	2.700.000	3.000.000	3.200.000
Rec. Órgão Público					1.600.000
Total Recebimentos	1.350.000	2.520.000	3.220.000	3.275.000	4.800.000
PAGAMENTOS					
Bancos	2.026.000	1.640.000	4.357.000	268.000	300.000
Fornecedores	5.278.000	2.013.000	349.000		
Compras a Vista	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Compras a Prazo		1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Despesas Adm. Fixas	110.000	220.000	220.000	220.000	220.000
Impostos a Pagar	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Total de Pagamentos	7.629.000	5.888.000	6.941.000	2.503.000	2.535.000

AS



Demonstrações de resultado

Descrição/ Mês	03/2006	04/2006	05/2006	06/2006	07/2006
Saldo Anterior					
RECEBIMENTOS					
Total Recebimentos	1.350.000	2.520.000	3.220.000	3.275.000	4.800.000
PAGAMENTOS					
Total de Pagamentos	7.629.000	5.888.000	6.941.000	2.503.000	2.535.000

Comentários sobre Fluxo de Caixa/Demonstrativo de resultados

A empresa, Socila Alimentos industria e Comércio Ltda, aparentemente para quem esta analisando as planilhas no âmbito macro, pode não ser uma empresa viável, mas após análise final, chegamos a conclusão, que é uma empresa **VIÁVEL**, pois apesar de demonstrar uma realidade negativa, possui um bom plano para recuperação judicial. É inquestionável que a empresa é merecedora do parcelamento em 04 (quatro) parcelas, e carência de 24 meses, para pagamento da 1ª (primeira) parcela, pois com certeza, conseguirá honrar com seus compromiços, uma vez que possui todos os conhecimentos do seu negócio e provou, com este pedido de recuperação judicial, que está com boa fé em resolver a situação em que se encontra.

TEIXEIRA E FONSECA
ADVOGADOS ASSOCIADOS

JOSÉ TEIXEIRA DE SOUZA
LUIZ ANTONIO FONSECA DE SOUZA



Encerramento

Este plano foi elaborado com a maior clareza e fidelidade possível, buscando ajudar a Socila Alimentos Ind. e Com. Ltda, a resgatar a sua credibilidade junto ao mercado financeiro e por ser verdade, firmamos o presente plano.



Belo Horizonte, 29 de Maio de 2006

LUIZ ANTÔNIO FONSECA DE SOUZA

OAB/MG 53.035

Advogado, economista e administrador de empresas

JOSÉ DA CUNHA PEREIRA

CRC.TC/MG 26.727

Rua Major Lopes, n. 07, sala 06, Bairro São Pedro, Belo Horizonte/MG /CEP – 30.330-050
Telefax (031) 3281-4020

LAUDO DE AVALIAÇÃO DOS BENS DO IMOBILIZADO

SOCILA ALIMENTOS INDUSTRIA E COMERCIO LTDA

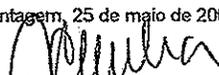
CNPJ. 02.994.393/0001-21

Relação dos bens

Quantidade	Descrição	VR.Unitário	Valor
1	Computador Pentium 4, 1.79GHZ, 256 MB de RAM, Monitor Samsung 15 c/teclado e mouse	1.500,00	1.500,00
1	Computador Duron, 1.15GHZ, 256MB de RAM, Monitor Samsung 15 c/teclado e mouse	1.000,00	1.000,00
1	Computador Pentium MMX 166, 64MB de RAM, Monitor TCE 14 c/teclado e mouse	500,00	500,00
1	Computador K6-2 (AMD), 64MB de RAM, Monitor TCE 14 c/teclado e mouse	600,00	600,00
1	Computador (AMD) ATHLON 1,15GHZ, 512MB de RAM, Monitor Proview 15 c/teclado, mouse e caixas de som	500,00	500,00
1	Computador K6-2 (AMD), 56MB de RAM, monitor TCE de 14, c/teclado e mouse	600,00	600,00
1	Impressora HP 3420	150,00	150,00
2	Impressora Epson FX 880	600,00	1.200,00
1	Impressora Epson LQ570X	500,00	500,00
1	Scanner HP 2300	300,00	300,00
3	Armários c/ 2 portas em madeira	100,00	300,00
8	Mesa p/escritório em madeira c/ 3 gavetas	100,00	800,00
3	Mesa p/escritório na cor cinza c/ 3 gavetas	100,00	300,00
5	Mesa para computador	80,00	400,00
5	Cadeira p/escritório fixa	30,00	150,00
12	Cadeira p/escritório com rodas	50,00	600,00
1	Máquina de Xerox Modelo RICOH FT3813	3.000,00	3.000,00
4	Aparelho de ar condicionado Consul	800,00	3.200,00
1	Conj.Equip. PABX Intelbrás	2.500,00	2.500,00
1	Aparelho de FAX Panasonic	350,00	350,00
1	Geladeira Eletrolux 280litros branca	300,00	300,00
1	Máquina de grampear caixas	300,00	300,00
2	Palefeiras capacidade 2.200kg Ameise	500,00	1.000,00
1	Prateleira grande de Ferro 19x5mt	5.000,00	5.000,00
140	Pallets PBR de madeira	30,00	4.200,00
55	Pallets Grandes de madeira	60,00	3.300,00
1	Esteira elétrica 2 partes PREMAG 10mt	16.000,00	16.000,00
1	Esteira elétrica PREMAG 12mt	11.000,00	11.000,00
1	Máquina de costurar sacos	1.000,00	1.000,00
Total			60.550,00

Os bens acima estão em bom estado de conservação e foram avaliados pelo valor de mercado.
Os bens estão no estabelecimento situado à Rua Oito, 58, bairro São Sebastião, Contagem, MG.

Contagem, 25 de maio de 2006


José da Cunha Pereira
Rua Maria da Conceição de São José, 151 SL 04, Centro, Contagem, MG.
CPF. 230.835.226-49 - CRC-MG. 26.727 TC

