

PLANO
DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



Real Distribuição Ltda.

Em recuperação judicial

3ª VARA CÍVEL DE ANÁPOLIS

Índice

1- SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL

1.1. Comentários Iniciais	04
1.2. Sumário das Medidas e Objetivos Básicos	04
1.3. Histórico da Real distribuição	
1.4. Relato sobre a origem da atual situação financeira da empresa	09

2. COMENTÁRIOS DETALHADOS SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA

2.1. Principais causas do desequilíbrio financeiro	12
2.2. Outras causas do desequilíbrio	13

3. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (Art. 53, I da LRE)

3.1. Medidas tomadas pela Administração	15
3.1.1 Ações já tomadas para melhoria da lucratividade	15
3.1.2 Outras Ações a serem tomadas no curtíssimo prazo	16
3.2. Ações Comerciais e/ou societárias	19
3.2.1 Planejamento de Vendas e Marketing - Estratégias Comerciais	19
3.2.2 Alienação de itens de baixa rotatividade	22
3.2.3 Melhora do Mix de produtos	22
3.3. Parcerias Comerciais	22

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

4.1 Comentários Gerais sobre o Mercado	22
4.2 Comentários específicos sobre o mercado	26

4.3. Situação Patrimonial e de Liquidez	27
4.2.1. Patrimônio Intangível – Marca, Lista de Clientes, Know How, posição de mercado	27
4.2.2 Patrimônio Tangível – Maquinário e Infra-estrutura	28
4.2.3 Viabilidade Econômica (artigo 53, LRE)	29
5. DA CLASSIFICAÇÃO E DO PAGAMENTO AOS CREDORES	30
5.1. Classificação dos Credores	30
5.1.1 Créditos de Natureza Trabalhista	31
5.1.2 Credores com Garantia Real	32
5.1.3 Credores Quirografários	32
5.2. Forma de Pagamento a Credores	38
5.2.1 Comentários Iniciais	38
5.2.2 Pilares Técnicos para elaboração do Fluxo de Caixa Projetado	38
5.2.3. Premissas utilizadas para projeção de Resultados e Fluxo de Caixa	39
5.2.4. Outras Premissas	40
5.2.5. Planejamento de Pagamento a credores	41
5.2.6. Proposta para pagamento dos créditos de natureza Trabalhista	42
5.2.7. Pagamentos a Bancos e Fornecedores com Garantia Real	43
5.2.8. Pagamentos a Credores Quirografários	43
5.2.9. Substituição de Garantias	47
5.3. Planos Alternativos	48
6. CONCLUSÃO	49
7. ANEXOS	

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL REAL DISTRIBUIÇÃO LTDA.

Em recuperação judicial

1 – Sumário Executivo e Visão Geral

1.1. Comentários Iniciais

Real Distribuição Produtos Alimentícios Ltda., pessoa jurídica de direito privado, regularmente inscrita no CNPJ 04.244.363/0001-23, vem apresentar, consoante determina o art. 53 da Lei 11.101/05, o seu projeto de recuperação judicial, que, a seguir, é detalhadamente demonstrado.

1.2. Sumário das medidas e objetivos básicos:

Foco: Reestruturar a empresa, potencializando os ativos existentes e gerando o necessário fluxo de caixa positivo para cumprir o plano de recuperação.

O objetivo do Plano de Recuperação é o de assegurar que:

- ✧ A REAL DISTRIBUIÇÃO LTDA supere sua momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade aos negócios, fixando-se como fonte de geração de empregos, de arrecadação de tributos, e, finalmente, cuidando dos interesses dos seus credores;
- ✧ Os interesses de todas as partes envolvidas, tanto credores, empregados, fornecedores e até mesmo devedores, sejam tratados de forma justa, razoável e equilibrada;
- ✧ A REAL DISTRIBUIÇÃO, com as suas operações, direitos e ativos, seja viável, permitindo equacionar suas dívidas, atingindo a finalidade precípua da Lei 11.101/05;

Para elaboração do Plano de Recuperação, e, com a extrema vontade e força para atingir seus objetivos, a Real Distribuição, contratou assessores jurídicos e consultores com ênfase ao escritório de advocacia Urany de Castro & Associados S/S e a Masters Auditores Independentes S/S. Além disso, contou, também, com a sábia e honrosa prestação de serviços dos zelosos e cultos colaboradores da empresa, para elaborar o presente Plano.

O presente Plano procura projetar que a Real Distribuição alcance um lucro operacional adequado e sustentável.

A viabilidade futura da empresa depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de seu desempenho operacional. Desta forma, este Plano foi elaborado em estrita observância à Lei de Recuperação de Empresas, visando assim, buscar um norteador, um ponto comum, entre os interesses dos credores, e da Real Distribuição, convergindo assim na função social da empresa.

As medidas identificadas no Plano de Reestruturação Operacional estão incorporadas a um planejamento para o período de outubro de 2007 até 2018.

Destaque-se que, em função do exíguo prazo legal, é tecnicamente impossível a realização de uma “*Due Diligence*”, devendo, talvez, o prazo de 60 (sessenta) dias, ser revisto na nova Lei, com o fulcro de oportunizar estudo mais profundo quanto a análise da situação da empresa em fase de recuperação.

Inobstante, para a elaboração do presente Plano, foram analisadas, dentre outras, as seguintes áreas: Estrutura Corporativa, Planejamento Estratégico em Vendas, Compras, Logística, Marketing e Recursos Humanos. Baseada nesta análise e na avaliação do desempenho financeiro das ações a serem tomadas foi desenvolvida uma projeção dos resultados operacionais da empresa.

Destaca-se ainda que, pela exigüidade de tempo, parte das premissas utilizadas no presente Plano leva em consideração, não só séries históricas, mas também a expectativa dos administradores e gestores da Real Distribuição quanto à projeção futura do volumes de vendas e respectivas margens por região, principalmente em função de mudanças recentemente ocorridas no tocante a estrutura operacional da Empresa.

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

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

A relação completa das medidas de gestão que estão sendo tomadas pela empresa está descrita nos itens seguintes deste documento.

As principais medidas para uma bem-sucedida implantação do Plano de

Negócios, subdivididas em Medidas Administrativo-Financeiras e Medidas de Mercado, são as seguintes:

- Administrativas Financeiras:

- ✧ Venda de ativos não operacionais e/ou não estratégicos, tais como terrenos e veículos subutilizados, desnecessários para a atividade projetada;
- ✧ Dação em pagamento de parte dos veículos que estão financiados sob a forma de Leasing
- ✧ Recuperação de créditos vencidos;
- ✧ Gerenciamento das margens operacionais;
- ✧ Novo gerenciamento de sistema de compras, buscando focar as compras em produtos com maior giro e rentabilidade;
- ✧ Novo gerenciamento de frotas, visando melhorar os níveis de aproveitamento de frete retorno;
- ✧ Reorganização Administrativa, em especial, planejamento em recursos humanos, e na equipe de vendas;
- ✧ Melhorias nos serviços, potencializando e redirecionando a infraestrutura de compra e distribuição existente;
- ✧ Busca de parcerias, visando redução de custos operacionais;
- ✧ Busca de parcerias para entregas, visando minimizar níveis de ociosidade de cargas;

- ✧ Busca de melhores fontes de financiamento das operações mercantis, negociando com instituições financeiras parcerias mais atraentes e rentáveis;
- ✧ Implantação de controles operacionais para gerenciamento das operações de forma a otimizar recursos, evitar desperdícios e erros e fraudes;
- ✧ Medidas questionando a elevada incidência dos juros cobrados por parte dos fornecedores quando do eventual atraso das duplicatas;
- ✧ Medidas visando o reembolso dos valores depositados a título de depósito recursal nas trabalhistas.

- Medidas de Mercado

- ✧ Com a reconquista da confiança, retomar o histórico de vendas com margens saudáveis;
- ✧ Realinhamento, de imediato da área de atuação da Empresa, movendo o foco para praças menos distantes ou menos competitivas;
- ✧ Fortalecimento da marca “REAL DISTRIBUIÇÃO” no mercado, tornando-a uma das líderes do segmento na região Centro Oeste Brasileira;
- ✧ Reconquista do mercado próprio e se possível dos mercados mais concorridos, principalmente em relação aqueles cujas plataformas logísticas sejam mais distantes;
- ✧ Busca de novos produtos para distribuição que possam ser distribuídos de forma competitiva com margens adequadas de lucratividade.

1.3 Histórico da Real Distribuição e resumo de suas atividades

A marca REAL DISTRIBUIÇÃO é conhecida no mercado com notório reconhecimento de sua expertise no segmento de distribuição de produtos.

A Real Distribuição foi criada em Anápolis no início do ano de 2001, possui uma pequena filial em Brasília e está operando continuamente desde então. Seus administradores são notoriamente reconhecidos no mercado de distribuição há mais de 20 anos.

A cidade de Anápolis, que abriga um grande Pólo Industrial e por ser o coração do Brasil, foi escolhida pelos administradores para instalar a empresa, por acreditar estar em um local estratégico para gerenciar a distribuição para quase todo o país.

A Real Distribuição tem como missão simplificar o processo de compras do pequeno e médio varejista, trazendo como benefício um mix ideal, com grande variedade, custo reduzido, excelência em atendimento, entrega e pontualidade.

O foco da empresa sempre foi o de potencializar o relacionamento com indústrias e varejo, com especialização, produtividade, fidelização e colaboração a níveis de excelência.

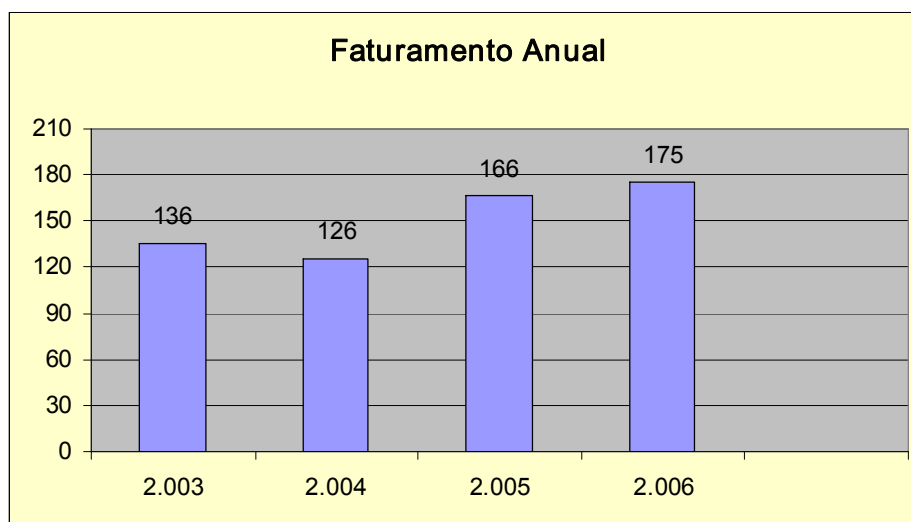
A Real Distribuição otimiza a distribuição, aperfeiçoando-se quanto a aspectos comerciais, logísticos e tributários. A empresa conta com 80 veículos próprios para efetuar a distribuição dos produtos.





Nos últimos exercícios, a empresa auferiu crescimento em relação ao seu faturamento, conforme demonstrado:

Em R\$ Mil



Atualmente, a empresa opera na comercialização e distribuição de produtos dos seguintes segmentos: Agropecuária / Ferragens, Alimentos, Bebidas, Bombonière, Calçados, Diversos, Higiene / Beleza / Perfumaria, Limpeza, Material Escolar e Utilidades.

Até 31 de agosto de 2007 a empresa comercializava aproximadamente 6.500 itens, selecionados por atenderem critérios de qualidade, melhor custo benefício e marcas consolidadas e bem posicionadas no mercado.

A Real Distribuição conta atualmente com uma equipe de 179 representantes comerciais em todo o país.

O faturamento em 2006 atingiu mais de R\$ 175 milhões, proveniente de mais de 11.400 clientes cadastrados.

As operações compreendem a manutenção, mesmo após a redução de quadro de colaboradores, ocorrida em setembro/07, de 400 empregos diretos, mais de 1.000 indiretos, além dos diversos itens suprimidos que envolvem mais de 300 fornecedores.

O Balanço social da Real inclui também doações beneficentes, ainda que em valores modestos, a instituições filantrópicas, tais como: Associação de Combate ao Câncer de Goiás, Polícia Militar, Creche Espírita de Anápolis e a Sociedade Cristã Ortodoxa Beneficente. Registra-se também apoio cultural a Escola de Dança Elza Cavalcanti, visando contribuir para o fomento de apresentações culturais em diversos municípios.

Na área de gestão de recursos humanos, registra-se a concessão de descontos significativos na venda de produtos aos colaboradores da Real.

Há ainda que se observar o significativo montante de impostos gerados pela Empresa, haja vista que em 2004, 2005 e 2006 a REAL DISTRIBUIÇÃO foi reconhecida como uma das maiores contribuintes do ICMS do Estado.

Pois bem, mesmo crescendo suas vendas a REAL DISTRIBUIÇÃO, já a partir de meados de 2005 passou a observar redução dos níveis de lucratividade nas suas operações. Essa perda de lucratividade perdurou de forma mais visível em 2006, quando ao final daquele exercício, os reflexos financeiros dos problemas retro-descritos começaram a se tornar mais nítidos e notórios.

Essas dificuldades financeiras se agravaram em 2007, o que motivou a revisão de conceitos e nova análise, pelos gestores e funcionários da situação financeira da Real Distribuição.

As dificuldades, sempre crescentes e urgentes, motivaram à administração, em reunião conjunta dos profissionais do escritório de Advocacia, a decidir pela urgente abertura do procedimento de “RECUPERAÇÃO JUDICIAL”, nos termos da Lei 11.101/05, também conhecida como “Nova Lei de Falências”.

O Pedido de Recuperação Judicial foi devidamente protocolado perante o Fórum da Comarca de Anápolis em 31/08/07.

2. COMENTÁRIOS DETALHADOS SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA

2.1 Principais causas do desequilíbrio financeiro

O agravamento da situação financeira da Empresa ao final de 2006 teve como principais causas:

- a) Aumento de custos financeiros, o que ocorreu principalmente porque a empresa atrasou pagamentos junto a fornecedores e bancos, porque suas possibilidades de captação de recursos em linhas de crédito razoáveis se esgotaram. Isso levou a empresa a operar com outras linhas de crédito mais onerosas. Somente no exercício de 2006, o montante de despesas financeiras registradas no Balanço Patrimonial da empresa foi de R\$ 7.329.044,76.
- b) Aumento de custos com distribuição, o que ocorreu principalmente em função do precário estado de conservação das estradas brasileiras, principalmente em 2005 e 2006, levando inclusive ao próprio Governo Federal a adotar um plano emergencial de recuperação de malha rodoviária.
- c) Estratégia ineficaz de crescimento com investimentos na abertura de novas praças de venda. Destacam-se a contratação de novas equipes de venda para abertura de praças no Estado do Maranhão (15 vendedores), norte do Estado do Pará (20 vendedores) e ainda, a

contração de equipe adicional de 15 vendedores para o Estado de São Paulo. Referidos investimentos não tiveram o retorno desejado.

- d) Não realização de parte de seus valores de contas a receber. Em 2006, a empresa auferiu prejuízos não usuais em suas vendas, com destaque, dentre outros, para o prejuízo apurado de R\$ 120 mil com a empresa Luiz Batinga Ltda. cujos proprietários não mais foram localizados. Outros casos de menor monta também foram observados;
- e) Houve prejuízo de mais de R\$100 mil referente à queda nos preços de comercialização de leite UHT. (Compleit);
- f) Imobilizações não compatíveis com a falta de recursos. A empresa efetuou imobilizações em 2.005 e 2006, com destaque para os pagamentos de leasing de caminhões utilizados para entrega de mercadorias. O montante pago de leasing foi de R\$ 785 mil em 2004, R\$ 1.444 mil em 2005, R\$ 1.700 em 2006 e R\$ 1.336 em 2.007. Esses investimentos foram realizados no firme propósito de aumento no volume de vendas, devido ao aumento de praças atendidas. Entretanto, a empresa não auferiu os resultados positivos desejados em diversas das novas praças onde começou a operar, gerando prejuízos em termos de custos com logística e distribuição.

2.2 Outras causas do desequilíbrio

Conforme já citado, a Empresa iniciou análise profunda para identificar eventuais outras causas da queda dos seus níveis de liquidez e lucratividade. Referida análise foi feita pelos administradores da Real em conjunto com consultores externos. Em decorrência, foram identificadas outras causas que motivaram o agravamento da situação financeira, a partir do primeiro semestre de 2.007.

Assim sendo, além das causas já descritas no item 2.1 deste Plano, outras causas foram também identificadas, a saber:

a) Apuração inadequada de margens de lucro

O sistema gerencial utilizado pela empresa não identificava margem líquida por praça de venda, o que dificultou a adequada tomada de decisões. O sistema utilizado apenas identificava o custo de mercadorias vendidas e respectivas comissões, não agregando ao custo os valores de custos de distribuição e logística. Desta forma, a empresa efetuou diversas operações com margem líquida negativa.

b) Perdas com Estoque não computadas nas margens gerenciais

A política de inventários periódicos da empresa não foi corretamente estabelecida, o que impossibilitou o adequado cômputo de perdas com estoques no custo das mercadorias vendidas.

c) Análise extemporânea de custos e despesas

A empresa somente observou extemporaneamente, que estava incorrendo em excessivos custos com combustíveis e peças de reposição. Embora difícil a caracterização quanto a apuração de responsabilidades, é notório os excessivos custos retro citados, apurados em 2006 e 2007.

Também foram observadas perdas de estoque, não usuais, o que pode ser fruto de desvios provocados por colaboradores.

d) Erro na política de investimentos

Houve erro na política de investimentos da empresa, pois em épocas de absoluta escassez de recursos, houve expressivos investimentos em caminhões que em sua maioria trabalhavam com capacidade ociosa, o que provocou aumento nos custos de distribuição.

e) Custo elevado de mercadorias adquiridas

A empresa, por atravessar dificuldades financeiras passou a incorrer em custos adicionais decorrentes de falta de crédito e estreitamento crescente de seus níveis de liquidez, o que provocou aumento nos valores unitários de

suas compras, diminuindo as margens brutas de venda por produto. Em alguns casos, já se observa melhores preços na aquisição de produtos.

f) Políticas incorretas na área comercial

Quanto à área comercial, observa-se que a empresa, que já contava com muitos anos de tradição no mercado de Goiás, passou a procurar penetração em praças mais longínquas como Maranhão e Pará e ainda a penetração em mercados com altos níveis de concorrência, com destaque a praça de São Paulo. Com isso, muitas foram as vendas nesses mercados onde se apurou margens negativas de contribuição.

O objetivo perseguido à época era de fidelizar a clientela, visando futura maximização de vendas, o que acabou não ocorrendo.

g) Aumento dos níveis de inadimplência

Em 2007, houve aumento considerável nos níveis de inadimplência. Em 30/09/07, o volume de títulos a receber vencidos há mais de 30 dias atingiu o montante de R\$ 640 mil, o que também provocou redução do capital circulante líquido da Real.

3. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (art. 53 da LRE)

3.1 Medidas adotadas pela administração

3.1.1 Ações já tomadas visando melhoria da lucratividade

Diversas ações já foram tomadas pelos novos administradores da empresa visando melhoria de lucratividade nas operações, objetivando geração de caixa. Dentre as ações, destacam-se as seguintes:

a) Aumento nos preços de venda

A empresa vem, num esforço contínuo, tentando ligeiro aumento de seus preços de venda, visando adequar margens de contribuição por produto. Além disso, registra-se a melhoria da qualidade dos serviços prestados, na composição do mix de produtos e

pontualidade de entregas. Registra-se, ainda, a agressividade nas ações promocionais diretamente nos pontos de venda.

Diante de todas as medidas tomadas para realinhamento das margens, bem como da revisão dos preços praticados, espera-se em curto prazo melhoria na margem bruta operacional de no mínimo 2% sobre o valor de vendas.

b) Redução do quadro de pessoal

Houve um verdadeiro trabalho de reengenharia na área de recursos humanos, tanto na área comercial quanto na área administrativa, o que possibilitou a redução de custos com pessoal conforme demonstrado:

Área	Qtd. de funcionários desligados	Redução mensal líquida prevista com encargos	Economia Anual
Administrativa	84	82 mil	984 mil
Comercial	86	84 mil	1.008 mil
TOTAIS	170	166 mil	1.992 mil

A empresa trabalhará com quadro enxuto e coerente com sua possibilidade na área administrativa, com máximo dinamismo na tomada de soluções comerciais estratégicas e nas ações comerciais.

c) Eliminação de vendas com margens negativas

A empresa adotou um novo sistema de cálculo de margens de contribuição, o que norteia a precificação para negociação por parte dos vendedores. Desta forma, está em andamento inclusão em seu sistema de controle gerencial análise de margens por produto, por canal de distribuição, visando corrigir o preço das vendas que anteriormente apresentavam-se com margens negativas. Desta forma, as vendas com margens negativas estão sendo eliminadas, o que possibilitará expressivas economias à Empresa.

3.1.2 – Outras ações a serem tomadas no curtíssimo prazo

a) Implantação de controles gerenciais para análise de custos e despesas

Está em andamento a implantação de sistemas de controles internos, visando análise e amarração de custos e despesas, principalmente os relativos à folha de pagamento e custos com veículos (combustíveis, seguros, manutenção).

b) Implantação de Bônus pelo sucesso financeiro do Plano aos empregados e terceirizados

Ora, é certo que, mesmo com os avanços da tecnologia de informação, as empresas, de forma geral, dependem muito de sua mão de obra direta. Assim sendo, o sucesso da atividade de distribuição, inicia-se com a eficiente política de compras de produtos, passando pela adequação de estoques, venda e logística. Dadas as características operacionais e a necessidade de manuseio de volumes, requer um número adequado de pessoas para atender a qualidade dos serviços e cumprir os prazos contratados junto aos seus clientes, dentro de um processo que, se não pode ser chamado de “*Just in time*”, certamente, deve ser dinâmico.

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

c) Redução e manutenção da frota

Com a finalidade de adequar seu ativo fixo, a Real Distribuição efetuará redução de sua frota a níveis compatíveis com sua atividade e continuará exercendo sua política de boa e adequada manutenção de seus veículos.

d) Melhoria dos níveis de estoque

Quanto aos estoques, todo esforço está sendo envidado no sentido de compras de produtos com adequados níveis de giro, competitividade e lucratividade.

e) Encerramento de atividades do centro de distribuição no período noturno

Outra modificação, já implementada pelos administradores, é o encerramento das atividades de carregamento de caminhões no turno noturno. Estima-se, desta forma

economia significativa nos custos, como redução do consumo de energia elétrica previsto em R\$ 36 mil/ano, e redução do custo de refeições a funcionários em R\$ 60 mil/ano, além de reflexos positivos quanto à segurança na movimentação dos estoques.

f) Melhoria nos procedimentos de cobrança e aprovação de crédito

Os processos de cobrança e aprovação de crédito, praticados pela empresa, podem e serão melhorados. O atual volume de créditos vencidos há mais de 90 dias é de R\$ 640 mil.

Nesse sentido, a empresa estará implantando novas e mais eficazes políticas de crédito e cobrança. Mais que isso, todas as medidas possíveis serão tomadas visando à recuperação dos valores inadimplentes o que possibilitará melhorias no capital circulante da Empresa.

Assim para a realização desses serviços, serão tomadas medidas referentes à longevidade da inadimplência, e conseqüentemente o grau de dificuldade, de acordo com quadro abaixo:

Prazo	Obs	Forma de cobrança
Até 45 dias	-	Percentual de juros e multa comerciais
De 46 a 90	Nesta fase, dívida passa a ter responsabilidade conjunta com o setor jurídico	Juros legais, mais multa moratória E honorários advocatícios
De 91 dias Acima	Posicionamento mais rigoroso definido pelo jurídico, com o devedor.	Juros legais, mais multa moratória E honorários advocatícios

g) Recuperação de Outros Valores

Está em estudo e andamento, pela administração da Real, a entrada de ações judiciais visando revisão de valores de juros, multa outros encargos cobrados nos últimos anos pelas instituições financeiras e fornecedores.

Durante muitos anos, cobrou-se da Real Distribuição elevadas taxas de encargos

financeiros, o que sem dúvida, foi um dos principais causadores da atual situação financeira da empresa. A título de exemplificação, somente a cobrança de juros por parte da Unilever, ultrapassou R\$ 1 milhão.

Espera-se recuperação expressiva nesse sentido, cujo total ainda não é praticável quantificar. Além disso, a Real Distribuição fará revisão quanto a aspectos tributários no sentido de busca de valores que podem ser recuperados no período prescricional, visando sua compensação com futuros valores devidos de tributos Federais.

3.2 Ações Comerciais

Além das ações já tomadas e as em andamento no curtíssimo prazo, descritas nos itens anteriores, outras estão em fase de implementação visando melhoria da lucratividade, a saber:

3.2.1 Planejamento de Vendas e Marketing - Estratégias Comerciais

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

Desta forma, é objetivo dos administradores intensificar a atuação operacional, aumentando a participação nos mercados onde se verificam boas margens e adequada volumes negociados, áreas nas quais a empresa possui grande afinidade junto a sua clientela.

Através deste estudo, é possível avaliar os percentuais de participação mercadológica com foco em aumento de lucratividade. Estima-se crescimento nas vendas para os próximos anos de modo a atingir e mesmo superar os volumes já alcançados anteriormente.

Outros tópicos que estão sendo objeto de adequada análise são os seguintes:

- ✓ O Estado de Goiás e Distrito Federal foram, de certa forma, menos explorados nos dois últimos anos pela empresa. A Real Distribuição pretende intensificar atividades nessas regiões. A estimativa é recuperar os melhores volumes históricos até o final do ano de 2009.
- ✓ Intensificar o trabalho de vendas na região Norte do país, mais especificamente no estado do Tocantins. Essa é uma região de potencial ainda não explorado de maneira eficaz.
- ✓ Selecionar a atuação no Mercado de São Paulo, região altamente competitiva, continuando a venda somente nos canais com margens positivas.
- ✓ Explorar também regiões estratégicas do estado de Minas Gerais, que não tenham forte penetração dos concorrentes sediados em Uberlândia, onde a proximidade do centro de distribuição da Real possa trazer uma vantagem logística.

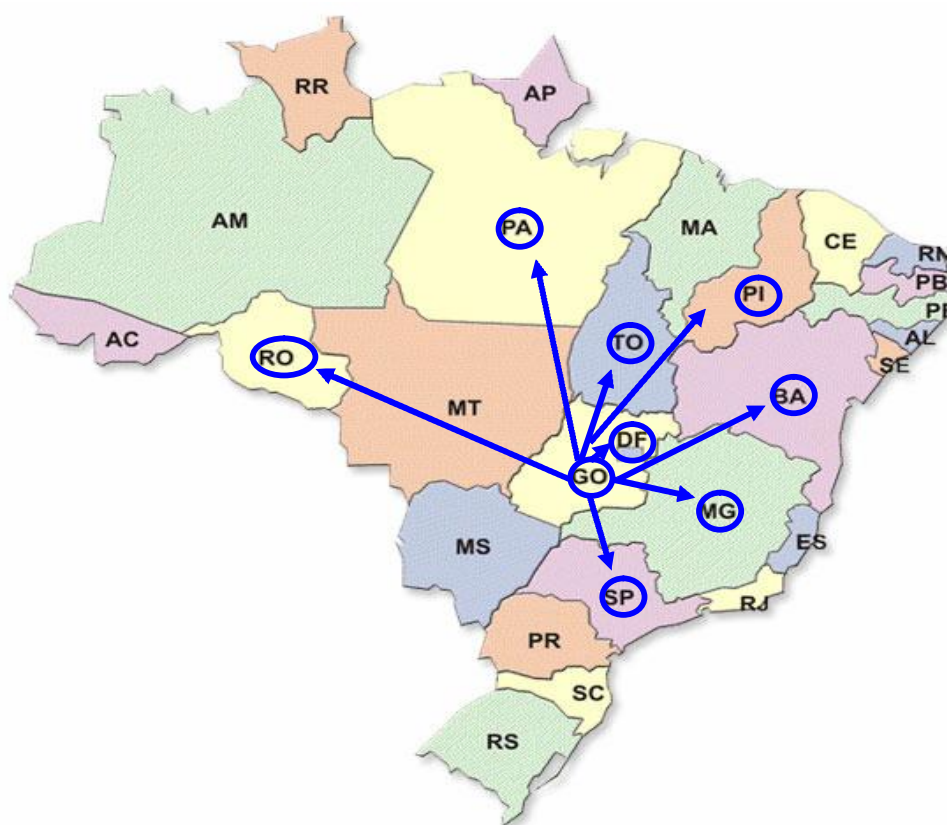
A reestruturação da área comercial é fundamental, de modo que o foco seja na adequada prestação de serviços e treinamento da equipe comercial, para melhorar a qualidade do atendimento aos clientes, focando a melhoria dos resultados da empresa.

Essa reestruturação também passa pela busca de parcerias estratégicas, como terceirização de distribuição, para otimizar a estrutura de logística da empresa, reduzindo sua ociosidade.

Outro fator importante a ser mencionado é a questão de que grande parte dos volumes orçados de crescimento de vendas é proveniente de recuperação de mercados, ou seja, a empresa estará em processo de reconquista de regiões perdidas por ineficiência em trabalhos anteriores.

Desta forma, o aumento de volume de vendas onde a Real é conhecida e bem aceita, é facilitado, precisando apenas que seja feita uma melhor prestação de serviço e um melhor trabalho de aproximação junto à clientela.

Com a reestruturação da área de comercial a área de logística da empresa passará a operar de forma mais concentrada em ambientes menos distantes do centro de distribuição, conforme demonstrado:



Com as medidas adotadas acima, espera-se expandir as vendas e melhorar o preço médio dos produtos, o que conjuntamente permitirá a recuperação da saúde financeira da empresa.

Contribuirão também para aumento das vendas a distribuição de produtos de maior valor agregado que poderão voltar a ser adquiridos na medida em que a pressão sofrida quanto à falta de crédito tende a deixar de existir com a implementação do conjunto de medidas previstas no próprio Plano de Recuperação Judicial ora proposto.

A Real sempre foi competitiva na distribuição de papel. Nesse sentido, análise profunda está sendo realizada para efetivar compra de produtos correlatos com maior valor agregado. É importante ressaltar que para a intensificação da vendas desses

produtos não serão necessários custos adicionais com marketing, pois a distribuição tende a ser feita na própria clientela da Real.

3.2.2 Alienação de itens de baixa rotatividade

A Empresa promoverá esforço no sentido de alienar rapidamente itens de menor giro de seus estoques, visando acelerar o nível de rotação de seus estoques e diminuir o custo financeiro de manutenção de referidos itens em seus ativos.

3.2.3 Melhora do Mix de produtos

A empresa intensificará ações comerciais visando aumentar o volume de vendas nos produtos com maior margem de contribuição e alto giro.

3.3 PARCERIAS COMERCIAIS

Os administradores atuais estão otimistas no sentido de que a operação da empresa, a despeito dos problemas financeiros atuais, tem potencial para ser lucrativa e competitiva. Novas parceiras serão prospectadas no sentido de melhoria de lucratividade da empresa.

Dentro dessas parcerias, espera-se que a Real promova substancial melhoria no que concerne ao aproveitamento de fretes de retorno, o que, sem dúvida, contribuirá para melhoria do volume de receitas da empresa.

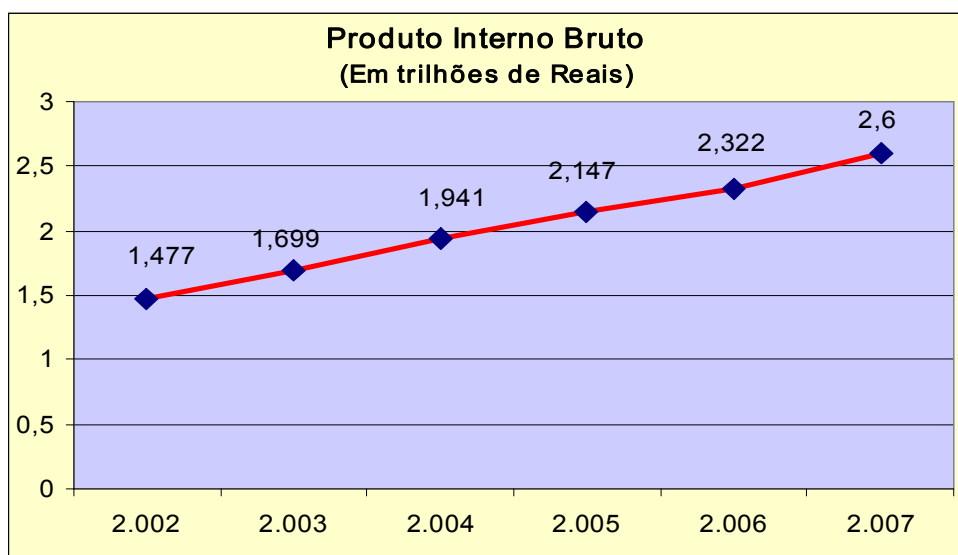
4 – DA VIABILIDADE ECONÔMICA (Art. 53, II, da LRE)

4.1 Comentários gerais sobre o mercado

O mercado onde se insere a Real Distribuição é o de comércio atacadista de produtos. Atualmente, existem vários formatos de atacado no Brasil, classificados de acordo com a sua forma principal de atendimento aos clientes: o atacadista distribuidor, distribuidor exclusivo, distribuidor especializado por categoria (DEC), o atacadista de

balcão e o atacado de auto-serviço. Outros mais recentes já vão se firmando no mercado, como o operador logístico e o Broker. Desta forma, podemos caracterizar a Real Distribuição no segmento atacadista distribuidor.

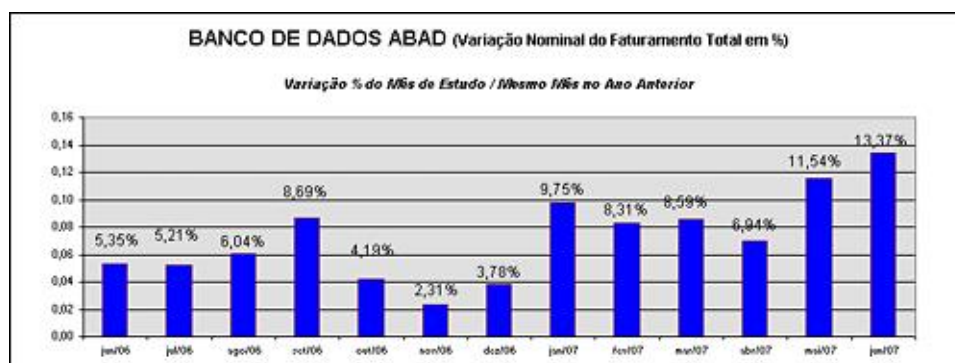
O crescimento econômico do País embora ficando abaixo das expectativas em 2006, vem apresentando trajetória de crescimento, conforme apresentado no gráfico a seguir demonstrado.



Fonte: Revista Veja

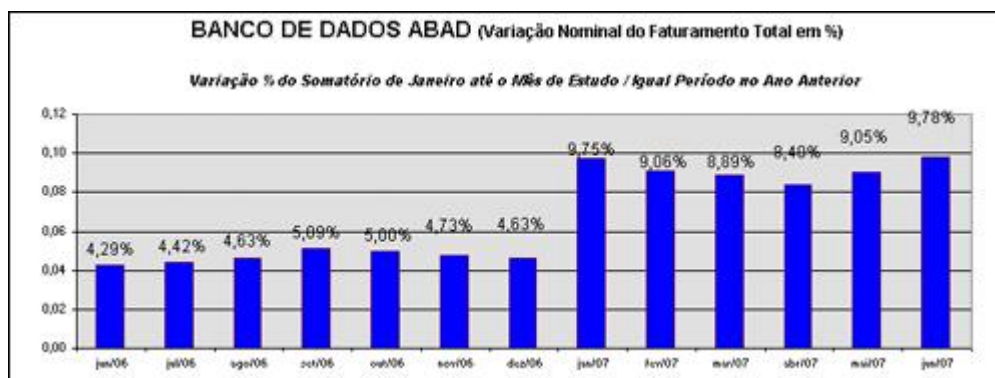
Pois bem, ainda que a taxa de crescimento do PIB brasileiro não tenha sido a desejável, e potencialmente possível para o Brasil, mesmo assim, propiciou o crescimento das oportunidades para o setor, pois o segmento de distribuição e logística vem apresentando crescimento nos últimos exercícios, conforme pode ser observado a seguir:

a) Crescimento do mês em relação ao mesmo mês do exercício anterior



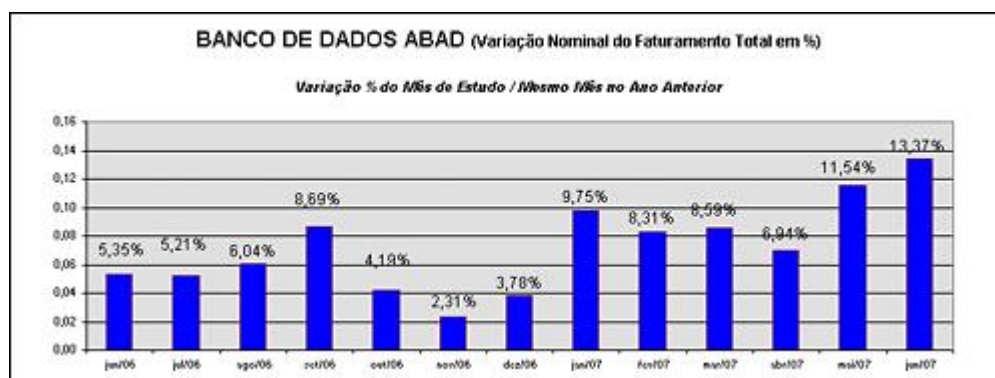
Fonte : Abad-Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores

b) Faturamento acumulado no ano em relação ao mesmo período do ano anterior



Fonte: Abad-Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores

c) Crescimento do setor em termos percentuais



Fonte: Abad-Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores

Ao analisar o desempenho do varejo, de acordo com um levantamento do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), esse quadro de crescimento é reforçado com índices ainda mais positivos. As vendas em volume do comércio varejista cresceram 6,2% em 2006, em comparação com o ano anterior, de acordo com dados da Pesquisa Mensal do Comércio (PMC), do IBGE. No mesmo período, a receita nominal teve um acréscimo de 7,3%.

O constante crescimento do setor industrial brasileiro, nos mais diversos segmentos, em especial as pequenas empresas, é fator determinante para confirmar a boa expectativa do mercado atacadista para os próximos exercícios.

Mais que isso, importante frisar que os Estados onde a Real Distribuição opera de forma mais significativa, que são os Estados de Goiás, Tocantins e Distrito Federal,

apresentaram séries históricas de crescimento de PIB superior à média nacional, o que reforça a boa expectativa quanto ao crescimento futuro de vendas.

Apresenta-se, a seguir, comparativo do PIB regional dos estados onde a Real opera em comparação com a respectiva taxa de crescimento do PIB nacional.

Quadro comparativo de PIB regional x PIB nacional por estado (últimas informações disponíveis no site do IBGE).

Produto interno bruto a preços correntes e produto interno bruto per capita segundo as Grandes Regiões, Unidades da Federação - 2000-2004

Estados e Regiões	2001	Crescimento %	2002	Crescimento %	2003	Crescimento %	2004	Crescimento % no Período
	A preços correntes (10 ⁶ R\$)		A preços correntes (10 ⁶ R\$)		A preços correntes (10 ⁶ R\$)		A preços correntes (10 ⁶ R\$)	
Norte	57.026		67.790		77.436		93.423	
Rondônia	6.083	16,49%	7.284	14,23%	8.492	12,85%	9.744	43,57%
Acre	1.921		2.259		2.716		3.242	
Amazonas	20.736		25.030		28.063		35.889	
Roraima	1.219		1.488		1.677		1.864	
Pará	21.748	14,82%	25.530	12,61%	29.215	14,56%	34.196	41,99%
Amapá	2.253		2.652		3.083		3.720	
Tocantins	3.067	13,51%	3.545	15,38%	4.190	12,12%	4.768	41,01%
Nordeste	157.302		181.933		214.598		248.445	
Maranhão	10.293	9,86%	11.420	18,34%	13.984	15,49%	16.547	43,69%
Piauí	5.575	9,59%	6.166	15,83%	7.325	14,94%	8.611	40,35%
Ceará	21.581		24.204		28.425		33.261	
Rio Gr.do Norte	9.834		11.633		13.696		15.906	
Paraíba	10.272		11.634		13.711		14.863	
Pernambuco	31.725		36.510		42.261		47.697	
Alagoas	7.569		8.767		10.326		11.556	
Sergipe	8.204		9.496		11.704		13.121	
Bahia	52.249	15,87%	62.103	15,12%	73.166	15,79%	86.882	46,77%
Sudeste	684.730		758.374		858.723		970.245	
Minas Gerais	113.530	9,46%	125.389	13,25%	144.545	13,23%	166.586	35,94%
Espírito Santo	22.538		24.723		28.980		34.488	
Rio de Janeiro	148.033		170.114		190.384		222.564	
São Paulo	400.629	8,56%	438.148	11,45%	494.814	9,48%	546.607	29,49%
Sul	213.389		237.729		289.253		321.781	
Paraná	72.770		81.449		99.000		108.699	
Santa Catarina	46.535		51.828		62.214		70.208	
Rio Gr. do Sul	94.084		104.451		128.040		142.874	
Centro-Oeste	86.288		100.202		116.172		132.727	
Mato Gros.do Sul	13.736		15.343		18.970		19.954	
Mato Grosso	14.453		17.888		22.615		27.935	
Goiás	25.048	19,97%	31.299	15,03%	36.835	10,85%	41.316	45,85%
Distrito Federal	33.051	7,35%	35.672	5,51%	37.753	13,26%	43.522	26,11%
Brasil	1.198.736	10,94%	1.346.028	13,50%	1.556.182	11,91%	1.766.621	36,36%

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Nacionais.

Notas: 1. Em 2004 dados sujeitos à revisão.

Há ainda que se observar que a própria implantação pelo Governo Federal do PAC (Programa de Aceleração da Economia) propiciará melhoria substancial nos índices de venda do mercado de Distribuição de Produtos. Desta forma, a expectativa é de mercado crescente no setor.

4.2 Comentários específicos sobre o Mercado

Há que se observar que existe uma tendência no setor de comércio atacadista que é a de concentração das empresas. Entretanto, mesmo com a concentração, o setor caracteriza-se pela grande força das marcas regionais. A clientela varejista se identifica e dá preferência para distribuidores que já conhece, sendo isto oportunidade para a Real Distribuição que possui uma tradição de mais de 6 anos no Estado de Goiás, e também nos demais estados onde opera, onde sua marca é reconhecida e bem aceita.

De forma específica, verifica-se que no mercado onde a Real Distribuição opera, crescimento dos supermercados médios e pequenos em todas as regiões do país e aumento da frequência de compra do consumidor nestes canais. Hoje o crescimento de pequenos agentes de venda a varejo é maior do que o registrado de grandes redes.

Assim sendo, a distribuição de produtos a varejistas hoje volta a ter crescimento de forma pulverizada em todos os canais de vendas, com destaque principalmente para o aumento de consumo de classes de menor poder aquisitivo.

De acordo com dados da Nielsen, em 2006, as vendas totais do varejo, composto por auto-serviços, empórios, mercadinhos, bares, padarias e a parte de higiene e beleza das drogarias – feitas ao consumidor final cresceram, em termos nominais (sem descontar a inflação), 5,4%. De acordo com a Estrutura do Varejo Brasileiro, da Nielsen, edição 2007, a tendência do consumidor para ampliar suas compras no pequeno varejo (auto-serviços de um a quatro check-outs, padarias, mercadinhos e empórios) se mantém.

O crescimento de pontos de venda será amplamente utilizado pela Real Distribuição, que promoverá fidelização de maior número de clientes utilizando-se de seu grande ponto forte que é a velocidade de tomada de decisões de seu corpo gerencial.

Diante do cenário apresentado, existe a sensibilidade não só dos administradores da Real, mas também do setor de que o mercado é bastante promissor. Registra-se a recente declaração do senhor Geraldo Caixeta, presidente da ABAD, onde afirma que uma nova era está para se consolidar no setor atacadista distribuidor, onde afirma:

“Estamos há mais de dois anos registrando e convivendo com uma deflação nos preços dos produtos de consumo. Um quadro que pode ser considerado positivo para toda a sociedade brasileira, e que, além disso, apontou novos caminhos para o atacado distribuidor e exigiu uma profunda adequação em nossas estruturas operacionais. Com as estruturas e os custos operacionais revistos, estou muito otimista com relação ao nosso futuro. Com certeza, 2007 será o ano do atacado distribuidor mais rentável, com melhores performances e focados, cada vez mais, na qualificação e na melhoria dos serviços prestados ao pequeno e médio varejo brasileiro”, conclui Caixeta.

Assim sendo, por estar durante muitos anos participando deste mercado, a Real Distribuição e seus administradores entendem que estão num ótimo setor da economia e que a Real poderá voltar a ser uma das principais empresas do segmento de distribuição, sendo amplamente respeitada em sua categoria e com importância estratégica para a economia do Estado de Goiás, em especial da cidade de Anápolis.

4.3 SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ

4.3.1 Patrimônio Intangível – Marca, Rotas de Venda, Know-How, Clientes e Posição de Mercado

O Plano de Recuperação Judicial, ora submetido, não estaria completo sem uma apreciação sobre a marca de sua propriedade: REAL DISTRIBUIÇÃO. Essa marca é, segundo os compêndios e consultorias especializadas, uma Marca Mista, ou seja, constituída pela combinação de elementos nominativos e figurativos que compõem uma imagem ou símbolo que distinguem o produto ou serviço visualmente.

Segundo a legislação brasileira, marca é todo o sinal distintivo, visualmente perceptível, que identifica e distingue produtos e serviços, garantindo o direito de uso exclusivo em todo o território nacional na sua atividade, evitando confusão ao consumidor.

A importância da marca de um modo geral, e em particular para a REAL DISTRIBUIÇÃO, reside no fato de tal ativo intangível ser a um só tempo um referencial que aumenta o valor do ativo imobilizado da empresa, com correspondência em seu patrimônio líquido, podendo, em última instância, servir como garantia ou mesmo ativo para venda, resultando na obtenção de recursos para a liquidação de passivos.

No que se refere à proteção da marca, dispõe a LPI em seu artigo 129 que “a propriedade da marca adquire-se pelo registro validamente expedido, conforme as disposições desta lei, sendo assegurado ao seu titular seu uso exclusivo em todo o território nacional.” consagrando desta forma o princípio da proteção territorial.

Claro está que é muito difícil determinar o valor da marca Real Distribuição, pois na realidade, o que a define é o valor susceptível da margem de lucro específica, atribuível ao relacionamento de anos da Empresa com sua clientela.

Nesse particular, por se tratar de um ativo intangível de difícil quantificação, não nos aventuramos a pretender avaliá-la, mas registramos sua existência, principalmente se levarmos em consideração que a empresa possui rotas de venda definidas Know How no segmento de distribuição, farta carteira de clientes e posição de destaque no mercado.

4.3.2 Patrimônio Tangível – Maquinário e Infra-Estrutura – Laudo Anexo

Outro aspecto a ressaltar quanto a qualidade do patrimônio da Real Distribuição são seus estoques, sua infra-estrutura de armazenamento e seus veículos.

Em setembro de 2007 foi feita reavaliação do ativo imobilizado da empresa. Esse trabalho de reavaliação foi efetuado por empresa especializada, a J.Torres Consultoria Empresarial Ltda. cujo laudo de reavaliação datado de 30/09/2007 aponta os seguintes valores de patrimônio da REAL DISTRIBUIÇÃO:

Descrição	Valor R\$
Máquinas	1.480.000,00
Equipamentos de Processamento de Dados	662.480,00
Móveis e Utensílios	73.250,00
Veículos	7.195.000,00
Totais	9.410.730,00

4.3.3 Viabilidade Econômica (artigo 53, LRE)

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

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

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

Entretanto, a melhor contribuição do modelo proposto foi a elaboração de um modelo de relatório que primou pela qualidade da projeção dos resultados a serem alcançados via a implementação deste Plano, feita a partir da captação das medidas de recuperação estudadas pela direção da Real Distribuição. O detalhamento das receitas e despesas projetadas para o período de 2007 a 2018 encontra-se apresentado em anexo a este Plano (Anexo III).

Apresenta-se, ainda, a Demonstração de Resultados Projetados em anexo (Anexo II), que deverá ser sempre confrontado com os dados reais para as devidas avaliações, o que, em última análise, permite a identificação de eventuais desvios e a imediata implementação de ações corretivas, tornando o Plano facilmente acompanhável e muito flexível.

O modelo foi acoplado a um fluxo de caixa, também em anexo (Anexo I), que reflete, em bases anuais, o cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos créditos. Os créditos foram confrontados com os livros contábeis, documentos comerciais e fiscais da Real Distribuição.

No presente Plano apresenta-se em anexo (Anexo V - Demonstrativo Individual de Pagamento a Credores Quirografários) planilhas analíticas, por credor, indicando ano a ano os valores de atualização monetária e amortizações.

Por fim, ressalta-se, que a execução presente Plano será um trabalho escarpado, pois, além da boa vontade, do conhecimento, da experiência e da capacidade de todos os envolvidos, sejam eles administradores, gestores de processo ou vendedores, cada qual com suas habilidades, o sucesso depende também de fatores externos, como a política monetária, cambial, tributária e comercial imposta pelo governo, ou seja, mudanças no cenário econômico e político do país, que são imprevisíveis. Por essa razão, para superar esses obstáculos, imponderáveis no momento, é importante manter-se sempre atualizado, sem perder de foco o objetivo principal da empresa, ou seja, a obtenção de resultados positivos.

5. DOS PAGAMENTOS AOS CREDITORES

5.1. CLASSIFICAÇÃO DOS CREDITORES

Como se verá a seguir, o rol de credores da REAL DISTRIBUIÇÃO é predominantemente composto por Fornecedores e Bancos. Com relação a fornecedores, observa-se que os créditos em sua grande maioria, são originários de estreito e antigo relacionamento comercial, adquiridos no desempenho de seu objetivo social.

Existem também dívidas trabalhistas arroladas no presente procedimento, oriundas do ajuste de quadro necessário ao processo de reestruturação que está sendo implementado.

Desta forma, os principais credores da REAL DISTRIBUIÇÃO são os seguintes:

5.1.1 Créditos de Natureza Trabalhista

NOME	VALORES A PAGAR R\$
ADONILTON JOSE NERI DOS SANTOS	8.000,00
ANACLETO RODRIGUES OLIVEIRA	1.500,00
ARNALDO MANOEL DOS SANTOS	10.000,00
CLAUDECI SANTIL DE PAULA	7.000,00
CLAUDEMICIO ALVES MARCELINO	2.500,00
EDUARDO ALVES DE O.FILHO	4.000,00
FERNANDO GOMES DE MORAIS	6.000,00
GESSE ANTONIO DA SILVA	3.750,00
JOEL FELIPE DOS SANTOS	6.000,00
JOSE MARIA MOREIRA FACANHA	8.000,00
JUNIO DA SILVA MARQUES	700,00
LEANDRO EDURDO BESSA	11.500,00
MARCOS RIBEIRO DE SOUZA	7.500,00
NATANAEL JOSE GONCALVES	6.000,00
PAULO SANTOS DA SILVA	2.000,00
RAIMUNDO NONATO G. DE OLIVEIRA	2.400,00
REINIVALDO DE JESUS GONCALVES	5.250,00
ROBSON MOREIRA DA SILVA	5.000,00
RONYS BORGES DE REZENDE	4.000,00
SANDRO DOS SANTOS OLIVEIRA	3.300,00
SERGIO BARBOSA MENDES	4.000,00
SIDNEY JOSE DA SILVA	7.000,00
WESLEY CARLOS DE SOUZA	3.000,00
WLADINEY WIND DE CARVALHO	3.000,00
Total geral	121.400,00

5.1.2 CREDORES COM GARANTIA REAL

a) BANCOS COM GARANTIA REAL

Banco	Total
CITIBANK	230.000,00
ITAU	1.025.536,76
J.SAFRA	1.839.523,65
SAFRA	3.267.045,49
Total Bancos com Garantia Real	6.362.105,90

b) FORNECEDORES COM GARANTIA REAL

Fornecedor	Total
UNILEVER BRASIL LTDA.	2.513.719,03
Total Fornecedores com Garantia Real	2.513.719,03

TOTAL DE CREDORES COM GARANTIA REAL (A+B)	8.875.824,93
--	---------------------

5.1.3 - CREDORES QUIROGRAFÁRIOS

a) FORNECEDORES QUIROGRAFÁRIOS

Fornecedor	Total
3M DO BRASIL LTDA	37.785,36
A B QUEIROZ PRODUTOS ALIMENTICIOS LTA	36.374,64
A C COMERCIAL E EXPORTADORA LTDA	70.840,00
A.R.J. CHEMICALS DO BRASIL LTDA	2.755,50
A.RELA S.A.IND.E COMERCIO	43.297,01
AB BRASIL IND. E COM.DE ALIMENTOS LTDA	24.063,15
ABERDEN ALIMENTOS IND.E COM.LTDA	46.223,00
AGETOP-GO	732,08
AGIRO COM.PROD.INDUSTRIALIZADOS S/A	28.350,00
AGRI PLASTIC ITAMIN IND.E COM.DE PLAST.T	25.768,00
ALCAST DO BRASIL LTDA	32.492,60
ALIBRA INGREDIENTES LTDA	31.584,00
ALIMENTOS IRMAOS OLIVEIRA LTDA	140.674,23
ALISUL ALIMENTOS S/A	16.162,17
ALLARDE DIST.DE COSMETICOS LTDA	21.667,68
ALUMINIO GLOBO LTDA	15.837,25
AMAFIL IND.COM.DE ALIMENTOS LTDA	32.430,33
ANTONIO VALDECIR JABOC ME	7.925,32
APORE IND.ARTEFATOS DE MAD.LTDA	800,00
ARCOR DO BRASIL LTDA	39.717,79
ARCOS COM.IMP.E EXPORTACAO LTDA	57.845,00
ARTEPLAS ARTEFATOS DE PLASTICOS LTDA	20.194,32
ATUAL COMERCIO E INDÚSTRIA LTDA	29.838,31
BACKER S/A	7.462,05
BAHIA IND.E COMERCIO DE PLASTICOS LTDA	11.870,00
BARIFLEX IND.COMERCIO LTDA	24.373,20

BEENZ COMERCIO DE ALIMENTOS LTDA.	149.216,72
BELMA INDL DE GENEROS ALIMENTICIOS LTDA	4.253,26
BERTIN LTDA	236.318,71
BIC AMAZONIA S/A	461.982,53
BIC BRASIL S/A	15.884,10
BICICLETAS MONARCK S/A	20.614,11
BLACK & DECKER DO BRASIL LTDA	64.551,51
BRANNEVE INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA	43.200,00
BRASCOLA LTDA	16.670,97
BRASFRIGO S/A	281.226,50
BRASIL GLOBAL COMESTICOS LTDA	9.569,71
BUNGE ALIMENTOS S/A	315.635,26
CADBURY ADAMS BRASIL IND.COM.DE PROD.ALI	118.161,04
CARAMURU ALIMENTOS DE MILHO LTDA	15.003,83
CARGILL AGRICOLA S/A	39.778,13
CAUSTICLOR IND.COM.IMP.E EXPORTACAO LTDA	63.000,01
CENTRAIDAR IND.E COM.DE BEBIDAS LTDA	48.197,01
CENTRO OESTE RACOES LTDA	30.111,88
CERA INGLESA IND.E COM.LTDA	11.108,88
CHR. HANSEN IND.COM.LTDA	81.600,00
CIRCULO S.A	11.404,46
CLARAMAX IND.E COM.DE PAPEIS LTDA	28.600,00
COATS CORRENTE LTDA	40.381,72
COM.IND.DE MOAGEM E REF.SANTA CECILIA LT	11.947,80
COMBRASIL CIA BRASIL CENTRAL COM.E INDUS	26.000,00
COMERCIO E REPRESENTACOES SERRANA LTDA	3.744,00
CONDOR S/A	38.558,38
CONSERVAS ODERICH S.A.	32.830,50
COOP.CENTRAL DOS PROD.RURAI S DE MINAS GE	484.056,00
COOP.CENTRAL PROD.RURAI S MINAS GERAIS	144.973,54
COOP.COL.AGROP.E IND.PINDORAMA LTDA	16.207,50
COOP.MISTA DOS PROD.LEITE DE MORRINHOS	411.106,80
COOP.VINICOLA AURORA LTDA	22.152,67
COOPER TOOLS INDUSTRIAL LTDA	278.374,57
COPAG DA AMAZONIA S/A	7.581,60
COPALIMPA-INDÚSTRIA TEXTIL LTDA	21.522,50
COPOCENTRO INDÚSTRIA DE PLASTICOS LTDA	51.735,85
CORDAVILLE IND.DE CORDAS JOINVILLE LTDA	4.999,40
COSTA MARINE COML.PROD.ALIMENTICIOS LTDA	1.440,00
COTAM CIC INDUSTRIAL DE ALIMENTOS S/A	23.341,24
CREDEAL MANUFATURA DE PAPEIS LTDA	116.983,64
CREMMY IND.COM.DE PROD.ALIMENTICIOS LTD	3.555,03
CRIVIALLI IND.DE PROD. DE HIG. E LIMPEZ	2.858,00
CTTUC DE TUCURUI –PA	102,15
DAFRUTA INDÚSTRIA E COMERCIO S/A	44.549,33
DAIWA IND.COM.IMP.EXPORTACAO LTDA	6.412,60
DEPTO NAC.DE INFRA ESTRUTURA DE TRANSPORTES	670,60
DEPTO.MUN.DE FERNANDOPOLIS	127,69
DER-DEPTO DE ESTRADAS E RODAGEM	3.012,44
DETRAN-GO	357,53
DETRAN-PA	638,44
DEZ IND.E COM.DE CONS.ALIMENTICIAS LTDA	70.505,61

DINOLUB IND.E COM.DE LUBRIFICANTES LTDA	17.741,01
DISTRIBUIDORA AMARAL LTDA	74.987,82
DISTRIBUIDORA DE NOVICA DE COSM.LTDA.	129.822,00
DISTRIBUIDORA MEMPHIS LTDA	34.628,41
DM INDÚSTRIA FARMACEUTICA LTDA	210.585,83
DOARBELLEZA PROD.DE BELEZA LTDA	15.825,58
DOCARIA DOIS IRMAOS LTDA	3.308,00
DPRF-DEPTO DE POLICIA RODOVIARIA FEDERAL	1.021,54
DUCHAS CORONA LTDA	3.832,95
DUCOCO ALIMENTOS S/A	139.033,50
DUNGA PRODUTOS ALIMENTICIOS LTDA	53.544,83
DUSTER IND. COM. ESPANADORES LTDA	12.279,00
E.TERBINO LEITE	16.333,35
EDSON COUTINHO DIAS	76.869,50
ELECTRO PLASTIC S/A	72.124,66
ELETROMEGA COMERCIAL LTDA	1.653,89
ELITE PRODUTOS CERAMICOS MONTE ALTO LTDA	2.721,60
EMBALO EMBALAGENS LOGICAS LTDA	22.798,75
EMBARE IND.ALIMENTICIAS S.A.	37.028,75
ESCOBEL IND.PROD.HIG.BELEZA LTDA	309,50
ESTRA IND.COM.PROD.ALIMENTICIOS LTDA.	3.876,30
ETILUX IND.COMERCIO LTDA	23.112,93
EUROFARMA LABORATORIOS LTDA	21.507,67
FABRICA DE DOCES MARINDOCES LTDA	69.799,16
FABRICA DE PREGOS TRIANGULO LTDA	7.719,18
FAET S/A	5.412,42
FEMEPE IND.E COM.PESCADOS S.A	9.654,00
FERREIRA DUARTE CALCADOS LTDA	4.736,00
FIBRAS FORM FORMUL.CONTINUO LTDA	1.995,00
FIOBOM IND.E COM.DE FIOS TEXTEIS LTDA	32.868,00
FLANELIN IND. TEXTIL E RESIDUOS LTDA-EP	3.280,00
FLORA PROD.DE HIGIENE E LIMPEZA LTDA	257.019,50
FLORESTAL ALIMENTOS S.A	7.032,67
FLORESTAL ALIMENTOS S/A DIV.NEUGEBAUER	11.177,32
FLORESTAL ALIMENTOS S/A.	152.154,06
FOBRAS DIST.DE PRODUTOS DE CONSUMO LTDA	66.747,78
FONTANA S.A	22.576,74
FONTE DE LUZ VELAS E LUB.LTDA	30.336,47
FORT DODGE SAUDE ANIMAL LTDA	180.371,89
FRUTEB S/A	40.157,57
FUJI PHOTO FILM DA AMAZONIA LTDA	30.977,40
GB GERALDO BERTOLDI IND.DE CONSERV.LTDA	43.247,04
GDC ALIMENTOS S.A (GOMES DA COSTA)	98.800,00
GENERAL BRANDS DO BRASIL IND.COM. LTDA	24.108,75
GOIAS ALIMENTOS S.A	28.073,12
GPI COSTA INDUSTRIAL LTDA	8.167,80
GRUPO SEB DO BRASIL PRODUTOS DOM.LTDA	79.918,55
GUANACRE INDÚSTRIAS ALIMENTICIAS LTDA	6.520,00
GUARANY INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA	12.557,16
GUARI FRUITS IND.COM.POLPAS LTDA	143.411,18
GYNPLAST RECICLAGEM IND.E COM.LTDA	7.899,34
H PACK COMERCIO DE PROD.DESC.LTDA	179.300,00

HELIOS COM.IND.MADEIRAS LTDA	6.386,01
HENKEL LTDA	72.942,35
HIPERMARCAS S/A	212.149,23
HYPERMARCAS INDUSTRIAL LTDA	392.000,88
IBECE-IND.BRASILEIRA DE CORDOES LTDA	8.470,00
IMPORTADORA DE FRUTAS LA VIOLETERA LTDA	41.476,43
INCAVAS IND.DE CABOS E VASSOURAS LTDA	88.258,50
IND.ALIMENTICIAS LIANE LTDA	120.936,65
IND.ANGORA LTDA	61.094,99
IND.BRAS.DE ART.DE CERAMICA - IBAC S/A	17.541,00
IND.COM.DE BEBIDAS IMPERIAL S/A	13.989,47
IND.COM.GUARDANAPO AURORA LTDA	2.470,00
IND.CONSERVAS GAIOTTO & PILON LTDA	20.632,63
IND.DE POLPAS E CONSERVAS VAL LTDA	11.320,70
IND.E COM.PROD.ALIM.CEPELA LTDA	17.038,18
IND.FABRIZIO O.R.JUNQUEIRA LTDA	5.077,10
IND.FOSFOROS CATARINENSE LTDA	21.200,00
IND.MISSIATO DE BEBIDAS LTDA	4.098,50
IND.PEGORARI AGRIC.TEXTIL LTDA	4.364,82
INDEQUIL - INDS.DERIV.QUIM.LTD	41.000,01
INDÚSTRIA &COMERCIO DE ALIM.IMPERADOR LT	26.720,08
INDÚSTRIA DE VELAS ASA BCA LTDA	30.653,00
INDÚSTRIA GRAFICA FORONI LTDA	2.216,20
INTERNATIONAL PAPER DO BRASIL LTDA.	400.169,16
IRACEMA IND.COM.DE CAST.DE CAJU LTDA	18.901,80
IRMAOS BELLOTO & CIA LTDA	17.654,40
IRMAOS FISCHER S.A/ IND. E COM.	5.466,01
IRMAOS RAIOLA & CIA LTDA	9.589,34
IRMAOS WENZEL LTDA	8.388,17
ISOESTE-IND.COM.ISOL.TERM.LTDA	36.003,88
ITAMIL PLASTICOS LTDA -ME	11.008,00
J Z IND.E COM.DE ARTEFATOS DE COURO LTDA	4.950,00
J.FERES	10.200,00
J.MARINO INDÚSTRIA E COMERCIO S.A	19.451,85
JACOBSEN AMIDOS ESPECIAIS	12.000,00
JAGUARCAPS IND.E COM. DE PLASTICOS LTDA	15.430,59
JAL COMERCIO ATAC.DE PROD.VETERINARIO LT	5.163,99
JAPYTTO-INDÚSTRIA QUIMICA LTDA	6.237,09
JBS S/A	55.800,00
JOHNSON DIVERSEY BRASIL LTDA	11.419,99
JRD IND.FARMACEUTICA LTDA	2.145,60
JUNCO INDÚSTRIA E COM. LTDA	10.033,20
KELLDRIN IND.E COM.PROD.QUIM.AGRIC.LTDA	864,00
KENPACK SOLUCOES EM EMBALAGENS LTDA	91.121,89
KIMAX PROD.LIMP.E SERVICOS LTDA	274,97
KIMBERLY CLARK KENKO IND.E COMERCIO LTDA	82.946,32
KIMBERLY-CLARK BRASIL IND.E COM.DE PROD.	51.375,24
KIMBERLY-CLARK BRASIL IND.E COM.PROD.HIG	209.282,06
KOWALSKI ALIMENTOS S/A	6.175,00
KRAFT FOODS BRASIL S/A	167.553,75
LACEL LATICINIOS CERES LTDA	33.900,00
LEAO JUNIOR S.A	9.134,56

LIMA E PERGHER COM.REPR.LTDA	20.124,20
LIMPPANO S.A.	15.420,28
LM IND.COM.IMP.E EXPORT.LTDA	46.398,23
LOLLY BABY PRODUTOS INFANTIS LTDA	5.877,27
LOREAL BRASIL COML DE COSMETICOS LTDA	175.263,48
LR CIA BRASILEIRA DE PROD.HIG.TOUCADOR	12.308,00
LUIZ ROBERTO TOQUETTI – ME	7.925,01
M & R COM.DE PROD.ALIMENTICIOS LTDA	44.382,00
M. PETROSKI & CIA LTDA	8.163,99
MAANI ELIAS & CIA LTDA	9.665,73
MARASUCO AGROINDUSTRIA LTDA	4.867,03
MARIZA IND.E COM.DA AMAZONIA LTDA.	30.789,95
MELO E RICCIOLLI LTDA	15.710,00
METALCAN S/A	7.335,51
METALURGICA MARTINAZZO LTDA	28.536,06
MG COML E REPRESENTACOES LTDA	4.971,00
MICHEL MERHEJE E CIA LTDA	26.688,53
MICROLITE S/A	330.193,11
MIDIZ IND E COM DE FRALDAS LTDA	29.991,43
MILI S/A	54.187,40
MOINHO ARAPONGAS S/A	98.583,47
MORLAN S.A	224.225,25
MULTIFAR COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA	4.640,28
MULTPAPEIS DISTRIB.DE PAPEIS LTDA.	31.930,00
NATURE'S PLUS FARMACEUTICA LTDA	24.981,70
NEROSUL ALIMENTOS LTDA	5.510,01
NOBRE COMERCIAL LTDA	4.780,80
NOVA BRASILIA DISTRIB.DE BEBIDAS LTDA.	167.059,02
NOVARTIS BIOCIENCIAS S.A	12.246,80
NUTRAGE INDUSTRIAL LTDA	128.597,43
NUTRIMENTAL S/A IND. E COM.DE ALIMENTOS	91.403,60
OLI MA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS LTDA	21.257,50
OLTEX EMBALAGENS PLASTICAS LTDA	5.900,00
ORGANIZACAO LEAO DO NORTE LTDA	19.848,00
OSRAM DO BRASIL LAMP.ELETRICAS LTDA	50.946,50
PASSARIN IND.E COM.DE BEBIDAS LTDA	18.887,36
PEPSICO DO BRASIL LTDA	181.590,80
PERDIGAO AGROINDUSTRIAL S/A	8.389,00
PETROBRAS DISTRIBUIDORA S/A	100.770,00
PETROPOLIS IND.PROD.DE LIMPEZA LTDA	3.500,00
PHARMATURA -IND.COMESTICOS LTDA	8.749,50
PLASVALE IND.PLASTICO DO VALE LTDA	2.768,61
POLISUL PROD.DE LIMPEZA SUL IND.E COM.LA	4.410,00
POLISUL PROD.LIMPEZA SUL IND.COM.LT	59.204,00
PONTAL PONTALINA ALIMENTOS LTDA	26.622,00
PRAFESTA IND.COM.ART.DE FESTAS LTDA	5.468,10
PREDILECTA ALIMENTOS LTDA	544.617,49
PREF.MUNICIPAL DE SÃO PAULO	85,13
PROCTER & GAMBLE DO BRASIL & CIA	43.710,80
PROCTER & GAMBLE INDL E COML LTDA	62.921,10
PROCTER & GAMBLE INDUSTRIAL E COML LTDA	231.708,29
PRODUTOS ERLAN LTDA.	41.828,25

PS-PLASTISPORT IND.COM.LTDA	13.147,53
RAVA EMBALAGENS-IND.E COM.E REPRES.LTDA	14.746,68
RAZZO S/A AGRO INDUSTRIAL	44.147,49
RECKITT BENCKISER BRASIL LTDA	937.008,52
REOBOTE RECUP.DE UTENSILIOS PLAST.LTDA	19.252,58
REVEL SA -INDÚSTRIA E COMERCIO	39.386,27
ROAN IND. DE ALIMENTOS LTDA.	58.350,68
RODOFORT IND.COM.LTDA	21.587,50
RODOVIARIO GOYAZ LTDA	2.246,94
RODOVIARIO GOYAZ LTDA.	137,01
SABORRETO IND.ALIMENTICIA LTDA	6.210,00
SAINT-GOBAIN ABRASIVOS LTDA	314,61
SANY DO BRASIL IND.COM.PROD.LIMPEZA LTDA	28.521,00
SÃO PAULO ALPARGATAS S.A.	242.256,00
SAPEKA IND.E COM.FRALDAS DESC.LTDA	29.922,89
SC JOHNSON DISTRIBUICAO LTDA	1.297.366,59
SCARLAT INDUSTRIAL LTDA	76.387,01
SECURITY SYSTEMS SOLUTIONS COM.LTDA	23.126,63
SERRA GAUCHA COMERCIO DE VINHOS LTDA	12.027,00
SINGER DO BRASIL IND. COM LTDA	6.807,66
SIOL ALIMENTOS LTDA	19.611,00
SIOL GOIAS IND.ALIMENTOS LTDA	112.867,06
SNC INDÚSTRIA DE COSMETICOS LTDA	69.152,98
SOBRAL INVICTA S/A	10.303,55
SOCOCO S/A INDÚSTRIAS ALIMENTICIAS	87.131,83
SOTRIGO SOC.TRITICOLA DE GOIAS LTDA	61.333,34
STELLA D'ORO DE ALIMENTOS LTDA	201.236,96
SUKEST IND.ALIMENTOS & FARMA LTDA	13.538,96
SUPER SOL IND. E COM.LTDA	51.901,66
SUPERCORDA - IND. E COM. DE CORDAS LTDA	7.012,00
SUPREMA SAYONARA PLAST.RECICLAGENS LTDA	43.545,60
SWEDISH MATCH DO BRASIL S/A	32.438,00
SWISSFARMA LTDA	1.242,70
TECBEL IND.COM.DE COSMETICOS LTDA	14.003,55
TECBOL IND.DE ARTEFATOS DE LATEX LTDA	3.822,00
TECNICARE INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA	1.863,15
TEMPEROS ANHANGUERA LTDA	11.047,64
TERMOLAR S/A	123.452,85
TERMOPOT TERMOFORMAGENS LTDA	185.284,40
TEXTIL SAO JOAO LTDA	42.332,40
TRAMONTINA MULTI FERRAMENTAS S/A	25.025,09
TRAMONTINA PLANALTO S/A	70.655,62
TRAMONTINA S/A CUTELARIA	22.206,82
TRANSPORTADORA TAVARES E TOLENTINO LTDA	14.255,67
TRENO COMERCIO E DIST.LTDA	1.375,00
TRIPACK FILMES BENEF.DE PLASTICOS LTDA	4.625,88
TUBOLAR IND.E COM.DE PLASTICOS LTDA	17.593,19
UNISOAP COSMETICOS LTDA	234.798,42
VIETNAM MASSAS LTDA	21.508,65
VINICOLA CAMPO LARGO S/A	5.818,62
VINICOLA PERINI LTDA	12.229,20
VINIGAS-IND.E COM.DE COMP.P/GAS LTDA	51.471,00

VIRMONT PROD.ALIMENTICIOS LTDA	8.787,80
VVA DIST.DE PROD.PARA SUADE LTDA	24.943,56
WHEATON BRASIL VIDROS LTDA	18.381,99
WTR. IND.BEB.DIST.SECOS MOLHADOS LTDA-ME	4.448,55
YOKI ALIMENTOS S/A	10.747,73
YORK S.A INDÚSTRIA E COMERCIO	10.676,78
ZELAR COM.IMP.E EXP.LTDA	4.772,00
ZUPPANI INDUSTRIAL LTDA	47.943,21
Total Fornecedores Quirografários	17.513.797,80

b) BANCOS QUIROGRAFÁRIOS

BANCO	Total
BRADESCO	3.394.639,97
CITIBANK	209.000,00
HSBC	4.317.063,13
ITAU	2.502.044,08
J.SAFRA	
MERCANTIL	2.213.838,68
SAFRA	63.130,41
UNIBANCO	1.385.329,59
Total Bancos Quirografários	14.085.045,86

TOTAL GERAL DE QUIROGRAFÁRIOS = (A+B)	31.598.843,66
--	----------------------

5.2 FORMA DE PAGAMENTO AOS CREDORES

5.2.1- Comentários iniciais

A forma de pagamento aos credores utilizada pela Real, leva em consideração a disponibilidade de recursos projetada ano a ano para a empresa. Assim sendo, projetou-se o resultado contábil da Companhia e respectivo fluxo de caixa para os próximos anos, com a identificação dos volumes disponíveis de recursos para liquidação da dívida da REAL. Apresenta-se, a seguir, o detalhamento das projeções efetuadas e o plano de pagamento aos credores:

5.2.2 – Pilares técnicos para elaboração do Fluxo de Caixa Projetado

Como já explanado, a empresa efetuou fluxo de caixa projetado de suas operações. Apresenta-se, em anexo, referido Fluxo e Demonstração do resultado contábil projetado da Companhia para os próximos exercícios com a devida indicação de geração de recursos necessários à quitação de todos os débitos da Empresa.

Os pilares básicos que foram utilizados na montagem desta projeção de Fluxo de Caixa são as seguintes:

a) fundamentar projeções na mais realista probabilidade de consecução das metas referentes às áreas comercial (quantidades e preços de venda), administrativa e econômico-financeira, conforme explicado no texto desta proposta;

b) determinar, como principal objetivo, que – ao longo de todo o período – os saldos acumulados finais de caixa sejam positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa;

c) destacar que é absolutamente imprescindível a carência de um ano, além da necessidade da adequação das políticas comerciais, sem as quais o esforço de recuperação ficará inviabilizado pela pressão financeira dos compromissos em atraso.

5.2.3 Premissas utilizadas para projeção de resultados e Fluxo de Caixa

As principais premissas utilizadas para projeção de resultados e fluxo de caixa foram as seguintes:

- a) A taxa de crescimento de venda da empresa de forma conservadora, apresenta nível médio de crescimento a partir do 2º ano de 6% que reflete basicamente 2,5% pontos percentuais acima do PIB projetado para o 2º ano;
- b) Os custos contemplam redução de 2% em função das medidas que estão sendo adotadas;
- c) A margem bruta de lucro foi calculada observando-se o percentual médio de margem por praça, já contemplando a nova estrutura operacional da empresa;
- d) As despesas com pessoal foram reduzidas em aproximadamente R\$ 200 mil/mês. Essa redução abrange salários, encargos sociais, viagens

e estadias de funcionários da alta direção, demitidos do quadro da empresa e não serão repostos;

- e) Os custos com centro de distribuição contemplam redução em função da mudança de horário de funcionamento somente para o período diurno;
- f) Foram incluídos no fluxo de caixa projeção de pagamentos de ações trabalhistas que estão em trâmite. Os valores atribuídos a essas ações foram fornecidos pelos consultores jurídicos da empresa.
- g) As receitas de retorno contemplam redução relativa às praças que deixaram de ser operadas e aumento previsto do índice de aproveitamento de fretes.

5.2.4 Outras premissas utilizadas

Considerando que o histórico comercial da empresa e a capacidade de venda da equipe sustentam a viabilidade da consecução das metas, e que novas medidas gerenciais de controle de custos serão implementadas de imediato, o fluxo de caixa resultante apresenta grande consistência. Note-se que, de forma realista, admitiu-se que recuperação do resultado operacional da empresa só se dará a partir do início do segundo ano, quando se alcançará margem positiva.

O primeiro ano – de carência em relação aos débitos para com fornecedores em geral.

Mais uma vez, dentro da filosofia realista que norteou a montagem deste Fluxo de Caixa, admite-se que, nos meses onde ocorram saldos negativos, serão devidamente cobertos com entradas não operacionais de vendas de caminhões e outras realização de valores (Ações Revisionais, Recuperação de Créditos, etc.).

Os saldos negativos projetados para esses meses decorrem das dificuldades advindas no início de implantação do presente plano, principalmente no que concerne a recuperação do crédito junto a fornecedores e instituições financeiras.

A partir do término do prazo de carência, a situação financeira ostenta plena recuperação, e as respectivas projeções admitem que os saldos mensais e finais de cada exercício sejam positivos, mesmo após os pagamentos das dívidas vencidas trabalhistas, para com fornecedores e perante o sistema bancário, na forma de parcelamento proposta.

5.2.5 – Planejamento de Pagamento aos Credores

A REAL DISTRIBUIÇÃO elabora seu plano de pagamento aos credores, calcada nas seguintes Premissas:

- ✧ Cumprimento das Determinações da LRE;
- ✧ Tratamento Igualitário entre Credores da mesma Classe;
- ✧ Viabilidade Financeira do Plano;
- ✧ Composição de Fórmula Financeira que pudesse quitar, em curto espaço de tempo, credores com créditos de valores reduzidos;
- ✧ Fazer prevalecer o espírito da Lei, tratando seus credores, parceiros históricos da empresa, com justiça e bom senso.

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

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

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

Apresenta-se, a seguir, a proposta de pagamento a credores, elaborado pela Real, por classe de Credor.

5.2.6 – Proposta para pagamento dos créditos de natureza trabalhista

Para o pagamento dos créditos de natureza trabalhista, é preciso levar em conta que inexistem salários em atraso compondo o passivo trabalhista da empresa Real. Assim sendo, as verbas relacionadas como créditos trabalhistas são decorrentes de valores rescisórios já parcelados.

Logo, inexistem verbas a serem pagas nos termos do parágrafo único do artigo 54 da LRE, motivo pelo quais os créditos de natureza trabalhista, no importe total de R\$121.400,00 (Cento e vinte e hum mil e quatrocentos reais), serão pagos dentro do prazo estabelecido pela Lei de recuperação de empresas, ou seja, dentro do prazo de 1 (um) ano, com três meses de carência.

É de se destacar que a Lei 11.101/05, não prevê o “*dies a quo*” para a contagem do aludido prazo de um ano, e, enquanto muitos doutrinadores entendem que este conta-se da aprovação do Plano pela Assembléia Geral de credores, outros ilustres doutrinadores, tal como o maior conhecedor da matéria, ilustre Dr. Fabio Ulhoa Coelho, acredita que a contagem do aludido prazo inicia-se do protocolo do pedido.

Sem querer adentrar no mérito doutrinário, mas seguindo grande parte da doutrina, bem ainda, a coerência legal, a REAL DISTRIBUIÇÃO pagará os créditos de natureza trabalhista, corrigidos de acordo com a Tabela de Correções do Tribunal Regional do Trabalho da 3ª Região, no prazo de 1 (um) ano da apresentação do presente plano em juízo.

Os valores serão pagos aos credores em parcelas mensais, que serão divididas proporcionalmente aos meses faltantes do “ano legal”, a contar do protocolo deste, sendo que a primeira parcela deverá ser paga em 5 (cinco) dias da aprovação do plano, e as demais todo o dia 10 (dez) de cada mês, iniciando-se pelo mês imediatamente posterior.

Tendo em vista que existem processos trabalhistas em trâmite, em que se discutem verbas controversas e alheias ao parágrafo único do artigo 54 da Lei, tomando-se por base o princípio legal, e evitando privilegiar credores da mesma classe, a REAL DISTRIBUIÇÃO pagará aludidas verbas, caso deferidas pela Justiça do Trabalho, em 1 (um) ano, através de 9 parcelas mensais, a partir do trânsito em julgado da sentença proferida pela Justiça especializada.

5.2.7 –Pagamentos a Bancos e Fornecedores com Garantia Real

Para esses credores, cujo total devido é de R\$ 8.875.824,93, a Real propõe, com base no artigo 50 da LRE, a dação em pagamento dos respectivos bens que serviram para garantia das operações. O eventual saldo devedor remanescente, foi incorporado à classe de credores quirografários.

5.2.8- Pagamentos a Credores Quirografários

A forma de pagamento para credores, como já dito alhures, foi planejada através da melhor técnica financeira, econômica e contábil, e contou com a participação de uma Comissão especialmente criada para tal fim.

Ademais, foi criado um mecanismo de amortização, que pudesse contemplar, ao mesmo tempo, o interesse dos credores de valores menores, bem ainda, daqueles que tem maior crédito na recuperação, visando não privilegiar qualquer deles, e, via de consequência, prejudicar o outro.

Assim sendo, propõe a Real, a pagar suas obrigações com credores quirografários da seguinte forma:

- a) Um pagamento fixo a cada credor, dividido em 4 parcelas trimestrais, limitado ao seu saldo devedor atualizado;
- b) Um pagamento proporcional a cada credor, em função do percentual do saldo de seu crédito em relação ao total da dívida da Real com Quirografários em cada período,

Destaca-se que o somatório dos pagamentos a cada ano (Pagamento fixo mais pagamento proporcional), corresponde a mais 85% do Fluxo de Caixa Livre Projetado (Anexo I) em cada exercício, conforme demonstrado:

DEMONSTRATIVO DO MONTANTE GLOBAL A PAGAR A QUIROGRAFÁRIOS EM CADA EXERCÍCIO:

ANO	FREE CX FLOW	CONTING TRAB	FRE CX FLOW AJUSTADO	85% do FREE CX FLOW AJUSTADO	VALOR total A DISTRIBUIR
ANO 2	2.573.132,00	497.000,00	2.076.132,00	1.764.712,20	1.770.000,00
ANO 3	2.999.891,00	497.000,00	2.502.891,00	2.127.457,35	2.130.000,00
ANO 4	3.389.539,00		3.389.539,00	2.881.108,15	2.890.000,00
ANO 5	3.803.466,00		3.803.466,00	3.232.946,10	3.240.000,00
ANO 6	4.243.148,00		4.243.148,00	3.606.675,80	3.610.000,00
ANO 7	4.710.147,00		4.710.147,00	4.003.624,95	4.010.000,00
ANO 8	5.206.122,00		5.206.122,00	4.425.203,70	4.430.000,00
ANO 9	5.732.831,00		5.732.831,00	4.872.906,35	4.880.000,00
ANO 10	6.292.136,00		6.292.136,00	5.348.315,60	5.350.000,00
ANO 11	6.886.014,00		6.886.014,00	5.853.111,90	5.860.000,00
TOTAL	45.836.426,00	994.000,00	44.842.426,00		38.170.000,00

DEMONSTRATIVO DOS VALORES INDIVIDUAIS A PAGAR EM CADA EXERCÍCIO

ANO	VALOR TOTAL	(-) Pagamentos Fixos		= Pagamentos pelo	% sobre
	A DISTRIBUIR	individual	total	Critério Proporcional	o Total
	(a)		(b)	= (a) - (b)	
ANO 2	1.770.000,00	2.300,00	663.032,27	1.106.967,73	63%
ANO 3	2.130.000,00	3.000,00	800.895,03	1.329.104,97	62%
ANO 4	2.890.000,00	4.600,00	1.061.958,56	1.828.041,44	63%
ANO 5	3.240.000,00	6.000,00	1.177.374,08	2.062.625,92	64%
ANO 6	3.610.000,00	8.500,00	1.362.877,01	2.247.122,99	62%
ANO 7	4.010.000,00	12.000,00	1.455.582,27	2.554.417,73	64%
ANO 8	4.430.000,00	19.000,00	1.619.915,32	2.810.084,68	63%
ANO 9	4.880.000,00	33.000,00	1.825.168,86	3.054.831,14	63%
ANO 10	5.350.000,00	60.000,00	1.998.544,66	3.351.455,34	63%
ANO 11	5.860.000,00			5.860.000,00	100%
	38.170.000,00			38.170.000,00	

Este conceito, foi aplicado para que a REAL DISTRIBUIÇÃO quite o mais rápido possível, os pequenos valores, viabilizando até mesmo faticamente sua recuperação, evitando um verdadeiro caos administrativo.

Todos os pagamentos serão realizados com a carência de 1 (um) ano.

Este prazo de carência se faz necessário, porque, como demonstrado pelos fluxogramas anexos ao presente plano, será no decorrer deste tempo que a “operação comercial” da REAL DISTRIBUIÇÃO deixará de ser deficitária (incluindo-se que neste espaço de tempo serão quitados os credores de verba de natureza trabalhista), passando a ser rentável o suficiente para o pagamento dos credores.

Assim sendo, a formula que utilizou-se para definir o valor do pagamento a cada credor foi, a partir do Fluxo de Caixa Livre projetado (apurado a partir de projeções contábeis para os próximos exercícios), destinar o percentual de 80% .

O valor global apurado em cada ano foi dividido em igual parte aos credores remanescentes, o que possibilitará redução gradual do número de credores.

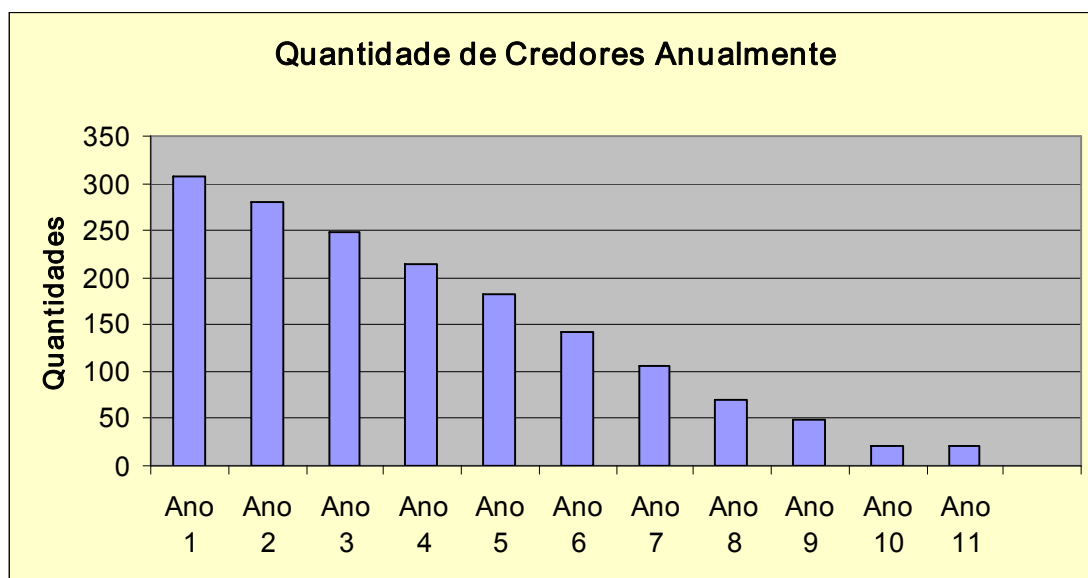
Em suma, apropriou-se a REAL DISTRIBUIÇÃO dos conceitos básicos práticos para reverter, aos seus credores, a quase totalidade de sua geração de caixa, até cabal pagamento da dívida.

Enfim, o critério apresentado encontrado pela REAL DISTRIBUIÇÃO, é justo para evitar de prolongar pequenas dívidas, destinando parte do valor disponível a pagamentos com valor fixo, sem que se deixe de pagar os credores de valores maiores, destinando o restante disponível para pagamentos pelo critério de proporcionalidade do valor do crédito..

Tão justo quanto racional, porque já no final do quarto ano, terão sido plenamente quitados 30% dos credores quirografários, 100% dos credores com garantia real e, obviamente 100% dos créditos trabalhistas, , demonstrando assim, o equilíbrio financeiro do plano de pagamento.

Motivada a apresentar de forma clara o Plano de Pagamento, a REAL DISTRIBUIÇÃO traz abaixo quadro detalhadamente elaborado com a melhor técnica contábil, e com dados reais, demonstrando que, já no quinto ano da aprovação do plano, terão sido pagos o percentual de 41% dos credores arrolados, levando-se por conta, obviamente, o universo numérico de credores.

Ano	Qtd. Credores	Percentual
Ano I	307	100,0%
Ano II	280	91,21%
Ano III	249	81,11%
Ano IV	215	70,03%
Ano V	182	59,28%
Ano VI	142	46,25%
Ano VII	107	34,85%
Ano VIII	70	22,80%
Ano IX	48	15,64%
Ano X	22	7,17%
Ano XI	22	7,17%



As parcelas serão pagas trimestralmente, a contar do primeiro mês do 2º ano, e os saldos serão corrigidos anualmente pelo INPC, ou outro índice venha substituí-lo, sem juros, haja vista que a atual crise financeira da empresa não permite a remuneração de capital de seus credores, por motivos óbvios. Para fins de projeção considerou-se média de 2,4% ao ano de atualização monetária.

O remanescente da geração de caixa dentro do ano, ou seja, o percentual de 15% (quinze por cento) será tido como reserva de segurança, para eventuais investimentos necessários à renovação da frota, e caso não seja utilizada, será incorporada no caixa do ano seguinte.

5.2.9 – Substituição das Garantias

Para a implementação das medidas previstas no plano, no curto prazo e, atendendo o disposto no artigo 53 da Lei de Recuperação de empresas, pretende a REAL DISTRIBUIÇÃO o desbloqueio de recursos ora bloqueados pelas instituições financeiras, através do penhor e caução de títulos de crédito.

Aludidos valores, que perfazem quantia representativa em fase de apuração de seu montante é fundamental para o regular desempenho da atividade industrial pela

REAL DISTRIBUIÇÃO. Esses valores já deveriam estar sendo depositados em conta vinculada, nos termos do parágrafo quinto do artigo 49 da LRE, que assim dispõe:

“Tratando-se de crédito garantido por penhor sobre títulos de crédito, direitos creditórios, aplicações financeiras ou valores mobiliários, poderão ser substituídas ou renovadas as garantias liquidadas ou vencidas durante a recuperação judicial e, enquanto não renovadas ou substituídas, o valor eventualmente recebido em pagamento das garantias permanecerá em conta vinculada durante o período de suspensão de que trata o § 4º do art. 6º desta Lei.”

Assim, visando coadunar o interesse de todos, mas em especial, tornar viável a recuperação da REAL DISTRIBUIÇÃO, no primeiro momento, entende ser necessária a criação desta conta vinculada, para que as instituições financeiras (principalmente Bradesco, Itaú e HSBC) depositem todos os valores das duplicatas pagas em penhor ou caução de títulos, conta esta que será vinculada ao culto Juízo da E. 3ª Vara Cível de Anápolis/GO.

Outrossim, após a aprovação do plano, para o levantamento destes valores depositados em conta vinculada, serão substituídas as garantias, que são títulos de crédito, por valores mobiliários emitidos pela Eletrobrás que tem legitimidade, amplamente aceitas como garantia, em virtude de sua liquidez.

5.3 – Planos Alternativos

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

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

Aludidas propostas deverão ser viabilizadas no prazo legal, e, por certo, terão como premissas a recuperação da empresa, com o menor sacrifício à sociedade e aos credores.

Entretanto, com absoluta segurança, os administradores da Real entendem que a forma proposta no presente Plano é a melhor, a mais factível e a que realmente preserva os interesses dos credores a receber a totalidade de seus créditos.

6 - CONCLUSÃO

O Plano de Recuperação Judicial como ora proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da REAL DISTRIBUIÇÃO.

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

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

Importante ainda salientar que um dos expedientes recuperatórios, ao teor do artigo 53 de referida lei, é a 'reorganização administrativa', o que de fato já vem ocorrendo na Real Distribuição, conforme disposto no item 3.1 deste Plano.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira da empresa REAL DISTRIBUIÇÃO é medida que trará benefícios a sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras, comerciais e de reestruturação interna, em conjunto com o parcelamento de débitos são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, temos que, ao teor da Lei

11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais e de credores para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, temos o presente plano como a cabal solução para a continuidade da empresa no mercado brasileiro de distribuição de produtos.

Anápolis, 06 de novembro de 2007.

Camilo El Bazi
CPF 348.111.761-20

Eduardo Urany de Castro
OAB/GO 16.539 / GO.

Apoio Técnico



Auditor es Independentes S/S

7. ANEXOS