

**VIRMONT PRODUTOS
ALIMENTÍCIOS LTDA.**
(em Recuperação Judicial)

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Plano de Recuperação Judicial elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei 11.101/2005 por **Siegen - Serviços de Informação Empresarial e Gestão Estratégica de Negócios Ltda.**, para apresentação nos autos do processo Nº 650.01.2008.005230-0, número de ordem 1007/2008 em trâmite na 2ª Vara Judicial no Fórum de Valinhos/SP.

Sumário

1.	Considerações iniciais	3
2.	A empresa	4
2.1.	Apresentação	4
2.2.	O histórico até o pedido de recuperação judicial	5
2.3.	Cenário econômico que acarretou a crise da empresa	6
2.4.	Ações tomadas para reversão da crise	7
2.5.	Situação Atual	7
3.	Elaboração do plano estratégico de recuperação	8
3.1.	Introdução	8
3.2.	Etapa qualitativa	8
3.2.1.	Dados gerais	8
3.2.2.	Análise dos aspectos interno	9
3.2.3.	Análise do ambiente de um setor de atividade	10
3.2.4.	Análise do macro ambiente clima	11
3.2.5.	Análise do macro ambiente solo	12
3.2.6.	Análise do ambiente operacional	13
3.2.7.	Estratégia vigente	15
3.2.8.	Escolha das estratégias e objetivos	15
3.3.	Etapa quantitativa - Laudo econômico financeiro	16
3.3.1.	Balancos patrimoniais e demonstrações de resultados	16
3.3.2.	Análise das demonstrações de resultados e dos balanços patrimoniais	18
3.4.	Etapa quantitativa - Viabilidade da recuperação	26
3.4.1.	Projeções de demonstração de resultados e balanços patrimoniais	28
3.4.2.	Análise das projeções	30
3.4.3.	Premissas adotadas nas projeções	32
3.4.4.	Proposta para os credores	33
4.	Considerações finais	35

1. Considerações iniciais

Este documento foi elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei 11.101/2.005 (Nova Lei de Falências e Recuperações de Empresas) sob forma de um Plano de Recuperação Judicial para a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**

A empresa requereu em 04 de agosto de 2.008 o benefício legal de uma Recuperação Judicial, cujo deferimento foi publicado em 28 de agosto de 2.008, no Diário Oficial do Estado de São Paulo.

Para o devido suporte na elaboração do Plano de Recuperação Judicial, a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** contratou a Siegen - Serviços de Informação Empresarial e Gestão Estratégica de Negócios Ltda., sociedade especializada em planejamento estratégico e recuperação empresarial, responsável final pela elaboração e subscrição do presente documento.

Em síntese, o Plano de Recuperação Judicial ora apresentado propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**, consoante os ditames do artigo 50 da Lei 11.101/2005.

As condições a seguir descritas atendem, não só às exigências da Nova Lei de Falências e Recuperações de Empresas, mas também foram preparadas tendo em vista as mais modernas técnicas de administração e gestão empresarial.

Sendo assim, a demonstração da viabilidade econômica, de que trata o art. 53, inciso II, da Lei 11.101/2.005 é objeto do item 3.4, no qual se observa a compatibilidade entre a proposta de pagamento aos credores e a geração de recursos da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**

O laudo econômico-financeiro, por sua vez, é apresentado no item 3.3. Ele foi apoiado nas informações prestadas pela empresa e pelos documentos entregues em juízo conforme art. 51 da lei.

O laudo de avaliação das máquinas e equipamentos foi elaborado pela empresa CPCON Gestão Patrimonial, CNPJ: 06.316.557/0001-12, devidamente habilitada no CREA sob o registro de nº. 07.12309 e faz parte integrante deste documento sob a forma de ANEXO.

2. A empresa

2.1. Apresentação

A **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**, inscrita no CNPJ nº 04.017.172/0001-29, possui sua sede localizada na Rua Luiz Lazaretti, 70, Vale Verde, no Município de Valinhos, Estado de São Paulo.

De origem familiar e capital nacional, surgiu do empreendedorismo de executivos da área de alimentos e biotecnologia com objetivo de produzir alimentos com alta qualidade e preços competitivos. Seu nome é uma homenagem aos pais dos fundadores, Viruet e Montenegro.

Suas atividades estão voltadas exclusivamente para a fabricação de produtos alimentícios em geral, líquidos ou sólidos, em pó ou preparados, tais como gelatinas, pudins, refrescos, sopas, caldos, temperos, fermentos químicos, bolos, tortas e sobremesas em geral, além da comercialização, representação, importação e exportação de produtos próprios ou de terceiros, inclusive por representação.

A empresa foi constituída originalmente para marcar presença no mercado com a divulgação da marca "VIRMONT", idéia descartada em virtude da forte concorrência de empresas multinacionais com grande tradição no mercado de alimentos. A empresa, então, focou seus negócios no mercado de "Marcas Próprias", visualizando uma lacuna a ser preenchida por inexistência de concorrência e forte apelo comercial das grandes redes varejistas e atacadistas de lançarem produtos com suas marcas.

A **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** detém cerca de 7% do mercado de caldos, estimado em um bilhão de reais, através das marcas próprias, sendo que praticamente o restante do mercado é dominado pela Nestlé e Unilever.

Tem parceria com o Instituto Ayrton Senna e comercializa os produtos com a marca “VIRMONT/Senninha”, incorporando iniciativa social às suas atividades comerciais.

Ainda jovem, a empresa já desponta entre os maiores produtores nacionais de caldos, fermento químico, preparados em pó para sobremesas, refrescos, achocolatados, sopas instantâneas e temperos, inclusive comercializando produtos no mercado internacional.

2.2. O histórico até o pedido de recuperação judicial

A **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**, ou simplesmente **VIRMONT**, foi constituída em 29 de agosto de 2.000 por três sócios com vasto conhecimento no segmento alimentício.

Sua atividade fabril iniciou-se ao final de 2.001 com a produção da linha *food service* da marca **VIRMONT** e, em seguida, linhas de produtos direcionadas ao varejo com marcas de terceiros como Carrefour, Wal Mart, Pão de Açúcar, Dona Benta, entre outras. A parceria com o Instituto Ayrton Senna teve início em 2.004, assim como a comercialização de produtos da linha “Senninha”.

Em face do seu virtuoso crescimento, efetuou a partir de 2.006 altos investimentos em máquinas e equipamentos e na ampliação de seu parque fabril – via capital de giro próprio.

Este crescimento sem o devido planejamento, com margens reduzidas, prazos médios de vendas dilatados e prazo médio de compras desalinhado ao prazo médio de vendas, foram os principais fatores de comprometimento do fluxo de caixa da **VIRMONT**. Gerou então a necessidade de captação de recursos de curto prazo junto às instituições financeiras, colaborando ainda mais para uma situação de inadimplência.

2.3. Cenário econômico que acarretou a crise da empresa

A crise enfrentada pela **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** tem origem nas exportações de seus produtos, uma vez que a empresa foi obrigada a cumprir contratos firmados antes da desvalorização do dólar, suportando severo prejuízo.

Ainda neste cenário, a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** havia realizado altos investimentos em máquinas, equipamentos e ampliação do parque fabril, com capital de giro próprio, visando expandir suas exportações, o que se mostrou inviável.

Outro fator significativo que acarretou a crise foi o crescimento de mercado a custo de margens reduzidas, com prazos de vendas dilatados, em desarmonia com o prazo de compra de matéria-prima, provocando descompasso no fluxo de caixa.

Decorrente de problemas do novo cenário competitivo do setor, combinados com a política econômica brasileira e com o modelo de gestão praticado pela empresa, foi inevitável a acentuada redução da liquidez corrente da mesma.

Como resultado, tais fatores afetaram negativamente o fluxo de caixa da empresa e, para honrar seus compromissos, a mesma se viu obrigada a recorrer ao mercado financeiro. Porém, as altas taxas de juros praticadas no país acabaram por gerar elevadas despesas financeiras, agravando ainda mais o quadro financeiro da empresa.

No entanto, já cientes que suas dificuldades não se resolveriam sem uma forte reestruturação operacional e financeira, a empresa vem adotando um conjunto de medidas gerenciais a fim de alcançar um novo patamar de geração de caixa que possibilite o cumprimento de seus compromissos.

9

2.4. Ações tomadas para reversão da crise

A reestruturação da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** baseou-se nas seguintes atividades:

- Contratação de uma consultoria especializada em recuperação de empresas;
- Readequação do quadro pessoal para a atual estrutura produtiva;
- Redução do número de turnos;
- Redução dos custos fixos;
- Desenvolvimento e implantação de controles de custos mais apurados identificando os gargalos existentes;
- Elaboração de planejamento estratégico para os próximos anos;
- Melhoramento na integração dos processos entre vendas, marketing, compras e P.C.P.;
- Melhoria contínua dos controles internos;
- Contratos de Industrialização – vide item 2.5.

2.5. Situação Atual

Diante dos fatos acima narrados e dos efeitos da ausência de crédito perante instituições financeiras e fornecedores e nesse momento de readequação de atividades, a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** vem ocupando sua capacidade produtiva mediante contratos de industrialização por encomenda com a empresa Comexim Ltda, com sede na cidade de Santos, estado de São Paulo, na Rua do Comércio, nº 55 2º andar, inscrita no CNPJ/MF 58.150.087/0001-63, sem prejuízo da busca de outras possibilidades de retomada da sua capacidade de produção.

3. Elaboração do plano estratégico de recuperação

3.1. Introdução

O Plano de Recuperação foi elaborado a partir de um estudo de Planejamento Estratégico, através de um seminário com participantes da empresa, com o acompanhamento de uma consultoria especializada em Planejamento Estratégico, utilizando o modelo de ALMEIDA (2001)¹

As reuniões de Planejamento Estratégico aconteceram durante 04 semanas, iniciando-se em maio de 2.008 e terminando em meados de julho do mesmo ano, na própria **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** O Planejamento Estratégico foi dividido em duas etapas, a primeira teve uma abordagem qualitativa e a segunda etapa uma abordagem quantitativa. Os participantes, além da diretoria, eram pessoas que ocupavam cargos de gerência dentro da organização, altamente comprometidas com a recuperação da empresa e conhecedoras do negócio nas suas mais diversas áreas de atuação – comercial, custos, produção, negócios e administrativo financeiro.

3.2. Etapa qualitativa

3.2.1. Dados gerais

A missão da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.:** *“ Oferecer produtos alimentícios de qualidade, agregando sabor e valor à vida das pessoas, promovendo o desenvolvimento dos colaboradores e processos, com responsabilidade sócio-ambiental, visando a prosperidade do negócio”*

¹ ALMEIDA, Martinho I.R. Manual de planejamento estratégico. Editora Atlas, São Paulo, 2001.

3.2.2. Análise dos aspectos internos

Essa planilha compara a situação da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** com os principais concorrentes de mercado, classificados nesta ocasião de 1 a 10 para preservar o caráter confidencial das informações.

Identificação das Entidades Comparadas

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

Fatores Críticos de Sucesso da Entidade	Comparação com as Entidades									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PREÇO	melhor	melhor	melhor	melhor	melhor	pior	igual	igual	pior	pior
PRAZO DE PAGAMENTO	igual	igual	igual	igual	igual	igual	igual	igual	igual	igual
PRAZO DE ENTREGA	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior
PLAN LOGÍSTICO - PREV VENDAS, PCP E DISTR	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior
QUALIDADE	igual	igual	melhor	melhor	igual	melhor	igual	melhor	melhor	melhor
DESENV. NOVOS PRODUTOS	pior	pior	pior	igual	igual	melhor	melhor	igual	melhor	melhor
CONHECIMENTO MERCADO	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	igual	igual
MARKETING	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior
CUSTOS - ORÇAMENTOS	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior
FORÇA DE VENDAS	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	igual
SISTEMA DE INFORMAÇÃO - ERP	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior
SAÚDE FINANCEIRA	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior
GESTÃO DE PESSOAS	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior	pior
TÉCNOLOGIA (EQUIPAMENTOS)	igual	igual	pior	pior	igual	igual	igual	igual	igual	igual
INSTALAÇÕES	pior	pior	pior	pior	igual	pior	pior	pior	pior	pior

A análise dos fatores críticos de sucesso sugere que a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**, em relação aos seus principais concorrentes, apresenta alguns diferenciais competitivos. Porém, cabe ressaltar que a empresa reduziu investimentos no desenvolvimento de atividades que trazem vantagens competitivas em função do período de crise que ela vem atravessando.

No entanto, ainda em comparação com seus concorrentes, nota-se que a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** apresenta como diferencial competitivo o preço competitivo, a qualidade de seus produtos, a localização privilegiada, a participação nos grandes clientes, versatilidade, rapidez no desenvolvimento de produtos e a capacidade produtiva instalada.

4

O bom relacionamento da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** com o mercado e a fidelidade com seus clientes foram construídos através da produção de itens de excelente qualidade.

Apesar da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** ter uma marca reconhecida pela boa qualidade de seus produtos, a empresa pretende adotar ações para melhorar sua posição no mercado em que atua, fortalecendo sua marca.

Quanto aos outros aspectos analisados, como prazo de pagamento, tecnologia (equipamentos), entre outros, identificamos um relativo equilíbrio no mercado onde atua a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**, não havendo grandes vantagens competitivas em relação a seus principais concorrentes.

Finalmente, a fim de potencializar suas forças e diminuir suas fraquezas, a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** está trabalhando no equacionamento da sua situação financeira, bem como redefinindo seu modelo de gestão que engloba uma reestruturação gerencial completa, partindo da redefinição de seus processos internos, até a implementação de novas políticas comerciais e operacionais.

Como resultado espera-se que a empresa recupere sua eficiência operacional, gerando redução de custos e despesas, bem como criando novas possibilidades de relacionamentos com clientes e fornecedores.

3.2.3. Análise do ambiente de uma região

Nessa planilha, procura-se identificar o potencial de outras regiões em comparação com o município de Valinhos onde se localiza a empresa. A atual localização da empresa é vantajosa na proximidade com os clientes e questões ambientais. Porém, é uma região que não oferece incentivos fiscais.

4

Identificação das Regiões

A - SÃO PAULO - CAPITAL
B - MINAS GERAIS
C - NORTE / NORDESTE

Fatores importantes de uma Região o Sucesso da Entidade	para	Comparação com as Regiões		
		A	B	C
QUESTÕES AMBIENTAIS		melhor	melhor	melhor
INCENTIVOS FISCAIS		igual	pior	pior
PROXIMIDADE DOS CLIENTES		melhor	igual	igual
POLÍTICAS PÚBLICAS - OUTROS INCENTIVOS		igual	pior	igual
MÃO DE OBRA QUALIFICADA		melhor	melhor	melhor

3.2.4. Análise do ambiente de um setor de atividade

Esta análise baseia-se nas principais forças competitivas que interferem na elaboração da estratégia das empresas, conhecida em administração como "Forças de Porter". São elas: grau de facilidade de entrada de novos concorrentes, grau de facilidade de entrada de produtos substitutos, nível de interferência governamental no setor, nível de saturação da concorrência, poder de barganha dos clientes e poder de barganha dos fornecedores.

A - Mistura para bolo
B - Bebidas isotônicas em pó
C - Preparados para molhos no varejo (branco, madeira, bolonhesa, etc.)
D - Condimentos fracionados (orégano, pimenta, louro, etc.)
E - Alimentos funcionais (aveias, fibras, etc.)

Fatores importantes de um Setor Sucesso da Entidade	para o	Comparação com os Setores				
		A	B	C	D	E
Poder dos clientes		melhor	melhor	melhor	melhor	melhor
Poder dos fornecedores		pior	pior	pior	igual	pior
Nível de saturação da concorrência		igual	melhor	melhor	melhor	melhor
Facilidade de entrada de novos concorrentes		melhor	melhor	melhor	melhor	melhor
Facilidade de entrada de produtos ou serviços substitutos		melhor	melhor	melhor	melhor	melhor
Nível de interferência do governo		igual	igual	igual	igual	igual

Neste sentido, observa-se que o setor de atividade cuja **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** está inserida tem como principais aspectos negativos o elevado poder de barganha dos fornecedores, mas têm, em contrapartida, como aspectos positivos, o nível de saturação da concorrência e a dificuldade de entrada de produtos substitutos.

Através das ações apontadas no item 2.4, a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** pretende se destacar nos principais fatores críticos de sucesso e, consequentemente melhorar sua atuação frente às “Forças de Porter”.

3.2.5. Análise do macro ambiente clima

Foram analisadas as variáveis políticas e macro-econômicas que interferem direta ou indiretamente no desempenho da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** e seus comportamentos ou oscilações.

Variáveis políticas e econômicas significativas	Futuro das variáveis	Oportunidades e ameaças
Taxa de Câmbio	Desvalorização	Ameaça - redução ainda maior das exportações e favorece importações. Oportunidade - aquisição de máq/equip. importados.
Inflação	Aumento da Projeção	Ameaça - diminuição do poder de compra da população e aumento de preço de insumos.
Barreiras econômicas, fitossanitárias e culturais aos produtos brasileiros	Aumento	Ameaça - dificuldade em alguns mercados para entrada de produtos brasileiros. Oportunidade - desenvolvimento de produtos específicos.
Preço dos commodities/alimentos	Aumento do Preço	Ameaça - passível de reajuste para o cliente.
Preço dos Combustíveis	Aumentar	Ameaça - encarecimento da logística.
Importação de Mercadorias	Aumento	Oportunidade - importar insumos e produtos.
Carga Tributária	Aumento	Ameaça - aumento de custos e preços.
Ações pontuais do governo	Aumento	Oportunidade - proveito de incentivos, linhas de crédito, políticas de exportação, etc.

Como pode ser observado no quadro acima, a empresa considera como ameaças ao setor a atual política monetária brasileira que, segundo as pessoas chaves da empresa, visa à manutenção das elevadas taxas de juros atualmente praticadas no país, a incerteza com o futuro das taxas de inflação e com a política tributária brasileira. Aliado a estes itens, a empresa considera como ameaça o possível aumento no preço das commodities e, conseqüentemente, no preço dos alimentos, uma vez que é passível de repasse aos clientes.

Por outro lado, a empresa considera como oportunidades o aumento nas importações de mercadorias, favorecendo o acesso aos insumos, e eventuais ações do governo como incentivos, linhas de crédito, políticas de exportação, etc.

Tendo em vista que os fatores negativos supra-indicados são comuns a todo o setor e a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** e a empresa não tem como interferir nestas variáveis, reforça-se a visão da necessidade de aumento de faturamento e/ou rentabilidade por meio da maior eficiência e coordenação das atividades internas da empresa.

Ressaltamos que os efeitos da crise financeira internacional, que culminaram até o momento com a restrição de crédito e a forte desvalorização do real frente ao dólar, não foram considerados neste trabalho, uma vez que são fatos ocorridos posteriormente a elaboração do planejamento estratégico e que ainda não estão totalmente compreendidos pelo mercado.

3.2.6. Análise do ambiente operacional

Tem por objetivo avaliar como a empresa se relaciona com suas divisões operacionais, isso pode incluir departamentos internos, concorrentes, clientes entre outros, e são analisadas as variáveis operacionais significativas para o bom desempenho da empresa. O conceito é imaginar um cenário futuro para todas essas variáveis e estabelecer estratégias para potencializar os pontos fortes e minimizar os pontos fracos.

4

ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL

Variáveis operacionais significativas	Futuro das variáveis	Oportunidades e ameaças
Concentração das vendas em grandes clientes	Aumentar	Ameaça, pois aumentará o poder de barganha dos clientes
Exigência quanto a prazo de entregas	Aumentar	Ameaça, pois aumentará o poder de barganha dos clientes
Ações ponto de venda	Aumentar	Oportunidade para marcas fortes e conceituadas
Desenvolvimento marca própria	Aumentar	Ameaça, pois aumentará o poder de barganha dos clientes
Concentração de compras	Diminuir	Oportunidade, pois diminuirá o poder dos fornecedores
Controles legais e fiscais	Aumentar	Oportunidade, pois reduzirá a concorrência desleal
Profissionalização das equipes de trabalho	Aumentar	Oportunidade, para empresas que atuam com uma moderna política de gestão de pessoas.

Dentre as variáveis abordadas na análise, destacam-se aquelas que conduzirão ao aumento do poder de barganha dos clientes, tais como o aumento da concentração das vendas, exigência quanto ao prazo de entrega e desenvolvimento das marcas próprias. Neste sentido, o desenvolvimento da nova política comercial da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** assume um papel de redução desta ameaça, uma vez que prima, entre outras metas, pela pulverização de clientes e abertura de novos segmentos de mercado.

Por outro lado, percebem-se oportunidades para empresas que possuem marcas fortes e bem conceitualizadas, como a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**, bem como para aquelas que atuam com o desenvolvimento de equipes profissionais de alta performance.

Em relação a esta última variável, a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** estabelecerá uma nova estrutura de gestão de pessoas que objetivará o desenvolvimento de equipes multidisciplinares, com forte visão de mercado e de resultados, bem como permanente busca pela qualidade total dos produtos e serviços.

A partir da análise das variáveis operacionais, espera-se uma redução do poder de barganha dos fornecedores, uma vez que o re-equilíbrio da empresa possibilitará a abertura de novos fornecedores.

f

Todavia, as ações necessárias para maximizar as oportunidades e minimizar as ameaças operacionais demandarão investimentos que estarão subordinados à disponibilidade e prioridades de caixa da empresa.

3.2.7. Estratégia Vigente

Foram levantadas as atividades de maior importância e os maiores investimentos realizados pela empresa e suas estratégias vigentes. Tanto as ações de maior importância quanto as de maior investimento estão voltadas para a retomada do crescimento da empresa. As estratégias vigentes são percebidas pelos participantes como ações que já estão sendo praticadas.

Cabe observar que o foco de atuação da gestão nos últimos meses, durante o período de pré-recuperação, procurava uma nova definição estratégica de negócio com foco na recuperação da capacidade financeira da empresa.

Atividades de maior investimento	Justificativa
Fabricação de Latas - 70% tempo ociosa	Desenvolver uma embalagem diferenciada e inovadora no segmento
Maquinas de Caldo Prensado - 90% tempo ociosa	Atender Mercado Exterior
Máquinas de Refresco	Atender Mercado Exterior
Imobilização de capital de giro em embalagem	Marca de terceiros
Fermentos químicos	Produto de alta rentabilidade: maior venda para terceiros e Virmont, principalmente indústria
Caldos	Produto com maior rentabilidade: maior venda para Terceiros e Virmont, principalmente atacado

Mediante a atual situação financeira da empresa, a empresa não realizou investimentos nos últimos meses.

3.2.8. Escolha das estratégias e objetivos

As estratégias adotadas estão divididas em 3 grupos: estratégias administrativas financeiras, estratégias de produção e estratégias comerciais.

Na área administrativo-financeira foram definidas como principais diretrizes:

- Desenvolver novas linhas de crédito para fomentar a produção;
- Implantar um controle mais rigoroso de fluxo de caixa;
- Implantar um relatório gerencial para análise do capital de giro;
- Implementar novas políticas de RH;
- Readequar o quadro de pessoal para a estrutura atual;
- Acelerar o plano de redução de custos;
- Implementar políticas mestres (crédito, vendas, estoque,...).

Nas estratégias de produção, a equipe definiu como diretrizes básicas:

- Implementar certificações ISO;
- Adequação da qualidade do produto ao consumidor;
- Implantação de políticas/sistema de custos;
- Implantar melhorias no planejamento, programação e controle de produção – PPCP;
- Redefinir normas e processos industriais.

Nas estratégias comerciais, a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** busca uma nova atuação focada na recuperação e conquista de clientes através das seguintes diretrizes fundamentais:

- Elaboração de plano de marketing;
- Readequação do mix de produtos;
- Garantir prazo e qualidade ao cliente.

3.3. Etapa quantitativa – Laudo econômico financeiro

3.3.1. Balanços patrimoniais e demonstrações de resultados

A seguir os balanços patrimoniais e as demonstrações de resultados dos anos de 2.005, 2.006, 2.007 e junho de 2.008, além das demonstrações contábeis especiais em 04 de agosto de 2.008, estas últimas ainda não constantes dos documentos entregues em juízo até a data de fechamento deste trabalho:

7

R\$

ATIVO	31/12/05	31/12/06	31/12/07	30/06/08	04/08/08
Circulante					
Caixa e Bancos	296.725	1.243.202	6.087.195	115.013	(14.459)
Contas a Receber de Clientes	6.695.960	17.442.165	14.584.635	3.843.894	2.252.174
Duplicatas Descontadas	(1.607.990)	(2.396.227)	(7.657.672)	(2.380.433)	(1.865.414)
Impostos e Contribuições a Compensar	220.699	299.716	695.842	519.801	-
Adiantamentos	100.694	165.393	(239.041)	-	-
Estoques	9.725.421	14.889.425	12.189.019	2.850.450	3.539.070
Juros de Parcelamentos à Apropriar	495.899	763.484	-	-	-
	16.927.407	32.407.188	26.639.978	4.948.724	3.911.361
Realizável a Longo Prazo					
Despesas exercício seguinte	-	-	-	-	772.054
Coligadas / Mútuos	256.140	289.952	275.689	280.004	719.000
Impostos à Restituir	118.120	142.872	(42.980)	519.801	671.932
Juros de Parcelamentos à Apropriar	3.712.411	4.365.355	-	-	-
Despesas a Amortizar	-	-	865.868	777.054	-
	4.086.672	4.818.179	1.098.576	1.576.859	2.162.986
Permanente					
Imobilizado	7.377.534	12.603.738	12.203.399	10.729.661	12.203.399
Depreciação	(967.274)	(1.241.355)	(2.508.799)	(2.508.799)	(2.508.799)
Diferido	1.653.491	2.090.931	2.581.407	5.436.738	7.108.440
Amortização	(932.192)	(1.213.317)	(1.108.406)	-	-
	7.131.559	12.139.997	11.167.601	13.657.600	16.804.040
Total do Ativo	27.146.638	49.366.334	37.906.156	20.183.184	22.878.387

R\$

PASSIVO	31/12/05	31/12/06	31/12/07	30/06/08	04/08/08
Circulante					
Fornecedores	4.014.142	4.404.954	10.910.075	10.410.761	10.410.761
Salários e Provisões a Pagar	428.670	903.967	878.815	85.838	125.472
Obrigações Sociais a Recolher	123.410	486.657	1.449.390	1.080.671	1.192.856
Obrigações Tributárias a Recolher	177.228	236.468	1.818.088	5.939.503	1.741.784
Empréstimos de Instituições Financeiras	8.587.399	14.830.737	35.289.769	12.282.250	9.934.050
Adiantamento de clientes	-	-	-	-	368.148
Empréstimos de Terceiros	-	3.500.000	-	-	-
Outras Contas a Pagar	103.891	126.021	-	-	2.092.646
Impostos Parcelados	1.024.177	760.714	-	-	4.351.926
Provisão para IR e CSLL	105.083	176.002	176.002	-	-
	14.564.001	25.428.819	50.622.148	28.812.023	30.218.252
Exigível a Longo Prazo					
Empréstimos de Instituições Financeiras	-	-	-	15.602.074	15.602.074
Mútuo	3.989.029	3.354.145	3.453.450	4.242.872	4.242.872
Fornecedores Externos	-	-	-	-	-
Impostos Parcelados	5.180.509	6.527.169	6.268.033	3.314.400	3.314.400
Empréstimos de Terceiros	-	3.500.000	-	-	-
	9.169.538	13.381.314	9.721.483	23.159.346	23.159.346
Patrimônio Líquido					
Capital Social	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Resultados Acum. Exercícios Anteriores	(25.182)	3.212.099	-	-	(25.337.475)
Resultado do Período	437.281	4.346.402	(25.337.475)	(35.788.186)	(8.161.735)
	3.412.099	10.558.501	(22.337.475)	(32.788.186)	(30.499.212)
Total do Passivo	27.146.638	49.366.334	37.906.156	20.183.184	22.878.387

Os valores em destaque, quando somados, representam o total dos créditos apresentados neste Plano de Recuperação Judicial, conforme abaixo:

Total Créditos PRJ - Valores em R\$	42.283.014
Fornecedores	10.410.761
Empréstimos de Instituições Financeiras CP	9.934.660
Outras Contas a Pagar	2.092.646
Empréstimos de Instituições Financeiras LP	15.602.074
Mútuo	4.242.872

R\$

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	31/12/06	31/12/06	31/12/07	30/06/08	04/08/08
Receita Bruta de Vendas					
Vendas de Produtos	46.343.108	66.644.081	99.278.348	29.502.320	24.319.293
	46.343.108	66.644.081	99.278.348	29.502.320	24.319.293
Deduções					
Abatimentos e Devoluções	3.501.914	959.391	27.233.711	5.031.485	4.957.964
Impostos e Contribuições	7.422.059	10.709.902	18.500.005	2.410.277	5.298.651
	10.923.973	11.669.293	45.733.716	7.441.762	10.256.615
Receita Líquida	35.419.135	54.974.788	53.544.632	22.060.558	14.062.678
Custo dos Produtos Vendidos	23.181.519	36.396.718	64.350.377	24.022.524	15.407.263
	23.181.519	36.396.718	64.350.377	24.022.524	15.407.263
Lucro Bruto	12.237.615	18.578.069	(10.805.746)	(1.961.966)	(1.344.586)
Despesas Operacionais					
Despesas com Vendas	7.006.786	8.454.380	10.026.551	3.633.048	4.053.905
Despesas Administrativas	1.500.081	2.222.118	2.824.443	1.402.602	1.787.460
Despesas Financeiras	3.245.253	3.379.167	1.680.736	1.106.997	975.786
(-) Receitas Financeiras	(56.859)	-	-	-	-
	11.695.252	14.055.665	14.531.730	6.142.647	6.817.151
Lucro Líquido do Exercício Antes do IR/CSL	542.364	4.522.404	(25.337.475)	(8.104.613)	(8.161.736)
(-) IRPJ E C.S.S.L.	105.083	178.002	-	-	-
Lucro Líquido do Exercício Depois do IRPJ	437.281	4.344.402	(25.337.475)	(8.104.613)	(8.161.736)

3.3.2. Análise das demonstrações de resultados e dos balanços patrimoniais

A análise vertical do balanço patrimonial demonstra a participação percentual de cada conta em relação ao total do ativo ou do passivo. Assim, podemos verificar o comportamento dos valores apresentados no mesmo e identificar possíveis distorções que mereçam análise específica em determinados períodos.

ATIVO	31/12/05	31/12/06	31/12/07	30/06/08	04/08/08
Circulante					
Caixa e Bancos	1,09%	2,52%	16,06%	0,57%	-0,06%
Contas a Receber de Clientes	24,67%	35,33%	38,48%	19,05%	9,84%
Duplicatas Descontadas	-5,92%	-4,85%	-20,20%	-11,79%	-8,15%
Impostos e Contribuições a Compensar	0,81%	0,61%	1,84%	2,58%	0,00%
Adiantamentos	0,37%	0,34%	-0,63%	0,00%	0,00%
Estoques	35,83%	30,15%	32,10%	14,12%	15,47%
Juros de Parcelamentos à Apropriar	1,83%	1,55%	0,00%	0,00%	0,00%
	58,67%	65,65%	67,64%	24,62%	17,10%
Realizável a Longo Prazo					
Despesas exercício seguinte	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,37%
Coligadas / Mútuos	0,94%	0,59%	0,73%	1,39%	3,14%
Impostos a Restituir	0,44%	0,29%	-0,11%	2,58%	2,94%
Juros de Parcelamentos a Apropriar	13,66%	8,88%	0,00%	0,00%	0,00%
Despesas a Amortizar	0,00%	0,00%	2,28%	3,85%	0,00%
	15,06%	9,78%	2,90%	7,81%	9,46%
Permanente					
Imobilizado	27,18%	25,33%	32,19%	53,16%	53,34%
Depreciação	-3,58%	-2,51%	-6,82%	-12,43%	-10,97%
Diferido	6,09%	4,24%	6,81%	26,94%	31,07%
Amortização	-3,43%	-2,40%	-2,92%	0,00%	0,00%
	26,27%	24,56%	29,46%	67,67%	73,46%
Total do Ativo	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

PASSIVO	31/12/05	31/12/06	31/12/07	30/06/08	04/08/08
Circulante					
Fornecedores	14,79%	8,92%	28,78%	51,58%	45,50%
Salários e Provisões a Pagar	1,56%	1,83%	2,32%	0,44%	0,55%
Obrigações Sociais a Recolher	0,45%	0,99%	3,82%	5,40%	5,21%
Obrigações Tributárias a Recolher	0,65%	0,48%	4,80%	29,43%	7,61%
Empréstimos de Instituições Financeiras	31,63%	30,04%	93,10%	60,85%	43,42%
Adiantamento de clientes	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,61%
Empréstimos de Terceiros	0,00%	7,08%	0,00%	0,00%	0,00%
Outras Contas a Pagar	0,38%	0,26%	0,00%	0,00%	9,15%
Impostos Parcelados	3,77%	1,54%	0,00%	0,00%	19,02%
Provisão para IR e CSLL	0,39%	0,36%	0,46%	0,00%	0,00%
	53,65%	51,50%	133,28%	147,71%	132,08%
Exigível a Longo Prazo					
Empréstimos de Instituições Financeiras	0,00%	0,00%	0,00%	77,30%	68,20%
Mútuo	14,69%	6,79%	9,11%	21,02%	18,55%
Fornecedores Externos	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impostos Parcelados	19,08%	13,22%	16,54%	16,42%	14,48%
Empréstimos de Terceiros	0,00%	7,09%	0,00%	0,00%	0,00%
	33,78%	27,11%	25,65%	114,7%	101,23%
Patrimônio Líquido					
Capital Social	11,05%	6,08%	7,91%	14,86%	13,11%
Resultados Acum. Exercícios Anteriores	-0,09%	6,51%	0,00%	0,00%	-110,75%
Resultado do Período	1,61%	8,80%	-66,84%	-177,32%	-35,67%
	12,57%	21,39%	-58,93%	-162,46%	-133,31%
Total do Passivo	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Para analisarmos as contas patrimoniais e de resultados da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**, adotamos como referência as demonstrações contábeis especiais em 04 de agosto de 2.008.

Desta maneira, podemos observar a elevação dos índices de endividamento de curto prazo, ou seja, o passivo circulante da empresa saltou de 53,65% em 2.005 para 132,08% na data do

Balanço Especial. Com especial destaque para a conta Fornecedores, que parte de 14,79% para 45,50%, assim como para Empréstimos de Instituições Financeiras, que vai de 31,63% para 43,42%, no mesmo período mencionado.

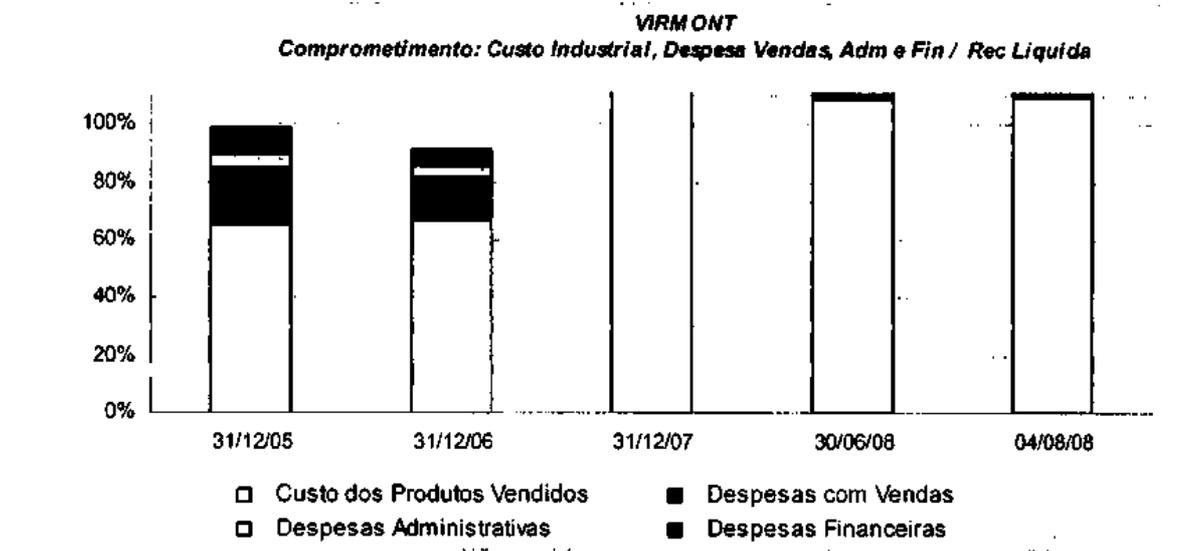
Aliado ao fato anterior, o Balanço Especial apresenta outra evidência de que a empresa estava buscando recursos financeiros no mercado, verificada no salto na conta Empréstimos de Instituições Financeiras no Longo Prazo, que atinge 77,30% na data de corte.

A análise vertical das Demonstrações de Resultados permite identificar o percentual de participação de cada conta em relação à receita líquida da empresa. Podemos identificar, portanto, qual é o percentual de margem líquida da empresa nos anos de 2.005, 2.006, 2.007, junho de 2.008, além das demonstrações contábeis especiais em 04 de agosto de 2.008, conforme quadro a seguir:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	31/12/05	31/12/06	31/12/07	30/06/08	04/08/08
Receita Bruta de Vendas					
Venda de Produtos	130,84%	121,23%	185,41%	133,73%	172,94%
	130,84%	121,23%	185,41%	133,73%	172,94%
Deduções					
Abatimentos e Devoluções	9,89%	1,75%	50,86%	22,81%	35,26%
Impostos e Contribuições	20,95%	19,48%	34,55%	10,93%	37,68%
	30,84%	21,23%	85,41%	33,73%	72,94%
Receita Líquida	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Custo dos Produtos Vendidos	65,45%	66,21%	120,18%	108,89%	109,56%
Lucro Bruto	34,55%	33,79%	-20,18%	-8,89%	-9,56%
Despesas Operacionais					
Despesas com Vendas	19,78%	15,38%	18,73%	16,47%	28,83%
Despesas Administrativas	4,24%	4,04%	5,27%	6,36%	12,71%
Despesas Financeiras	9,16%	6,15%	3,14%	5,02%	6,94%
(-) Receitas Financeiras	-0,16%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	33,02%	25,57%	27,14%	27,84%	48,48%
Lucro Líquido do Exercício Antes do IR/CSSL	1,53%	8,23%	-47,32%	-36,74%	-58,04%
(-) IRPJ, E C.S.S.L	0,30%	0,32%	0,00%	0,00%	0,00%
Lucro Líquido do Exercício Depois do IRPJ	1,23%	7,91%	-47,32%	-36,74%	-58,04%

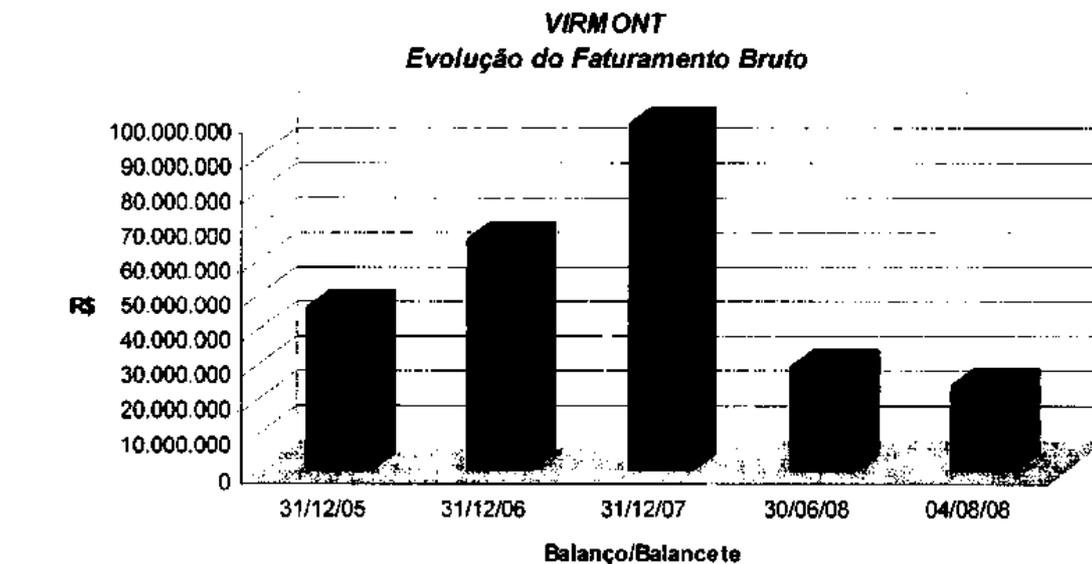
Através da análise destes indicadores, podemos observar a elevação do custo industrial, alcançando um pico de 120,18% em 2.007 e com uma média de 94,06% da receita líquida da empresa. As Despesas com Vendas, Administrativas e Financeiras também merecem destaque, pois juntos, representam em média 32,41% da receita líquida, conforme Gráfico 01 a seguir:

GRÁFICO 01



Ao analisarmos a evolução do faturamento bruto da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**, podemos identificar uma significativa evolução entre os anos de 2.005 a 2.007, atingindo quase R\$ 100 milhões neste último, porém, até metade de 2.008, constatamos uma queda proporcional de mais de 40% no volume de vendas. O aumento na receita bruta de 2.007 não se refletiu num melhor resultado uma vez que a empresa adotou a política de “comprar” mercado via abatimentos e bonificações para as grandes redes. Tal política resultou na verdade na perda do lucro bruto.

GRÁFICO 02



Outro indicativo importante trata da relação existente entre custos e receita. Podemos perceber que os custos industriais aumentaram em termos absolutos e em proporção semelhante ao faturamento líquido, no período de 2.005, 2.006 e 2.007 conforme GRÁFICO 03 abaixo, e, embora tenham apresentado a partir deste ponto tendência de queda, os custos encontravam-se ainda em patamares superiores aos suportados pela empresa. Isto pode também ser observado analisando relativamente (verticalmente) as Demonstrações de Resultado da empresa, conforme GRÁFICO 04.

GRÁFICO 03

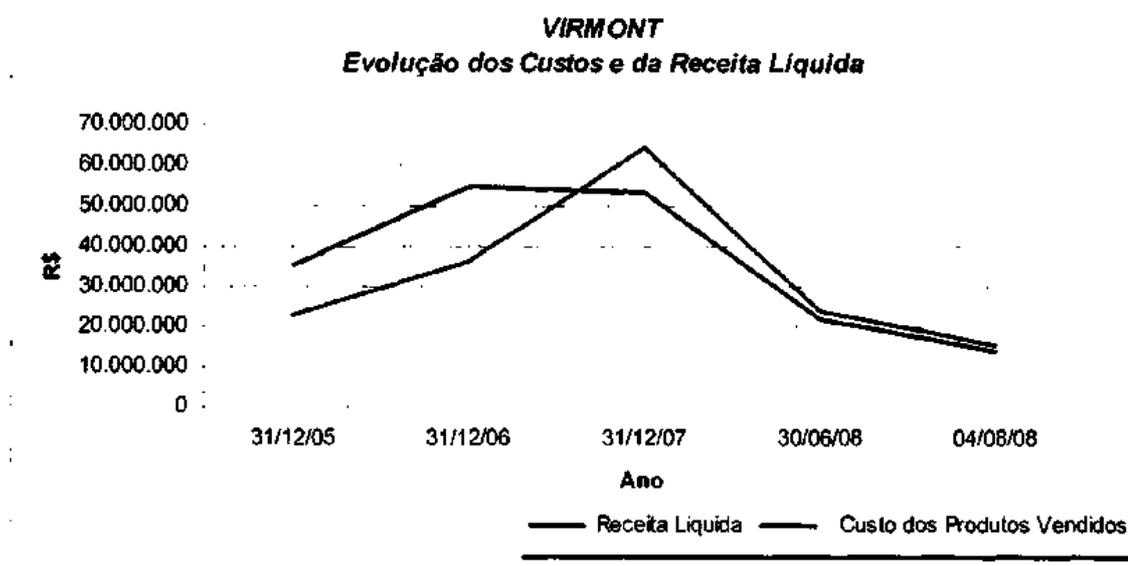
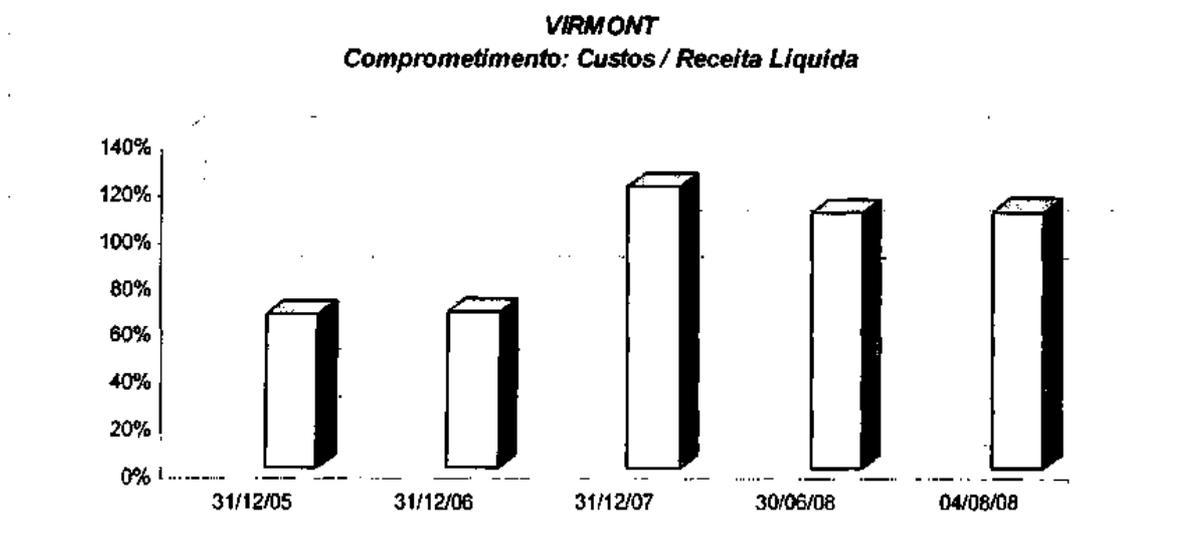
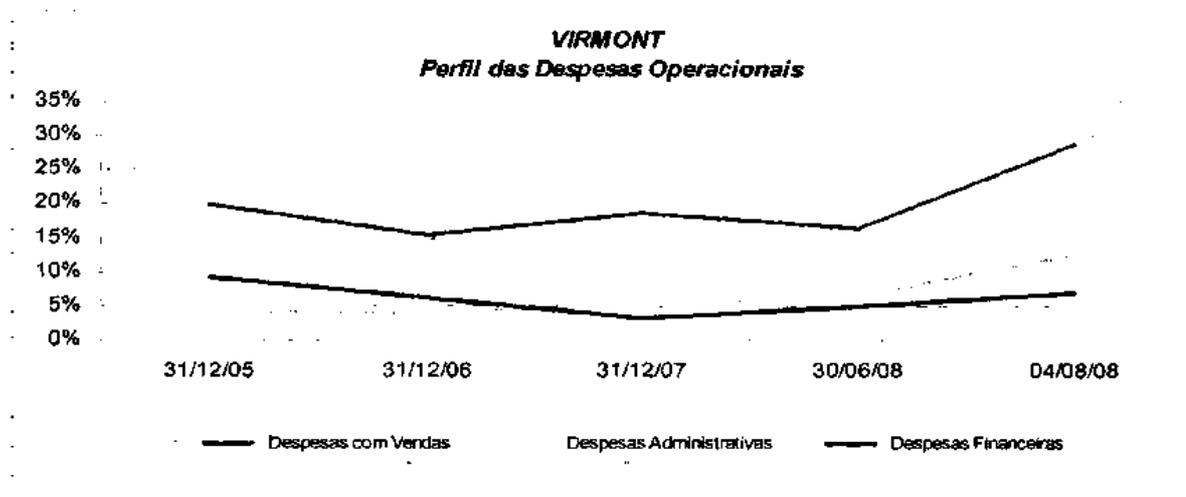


GRÁFICO 04



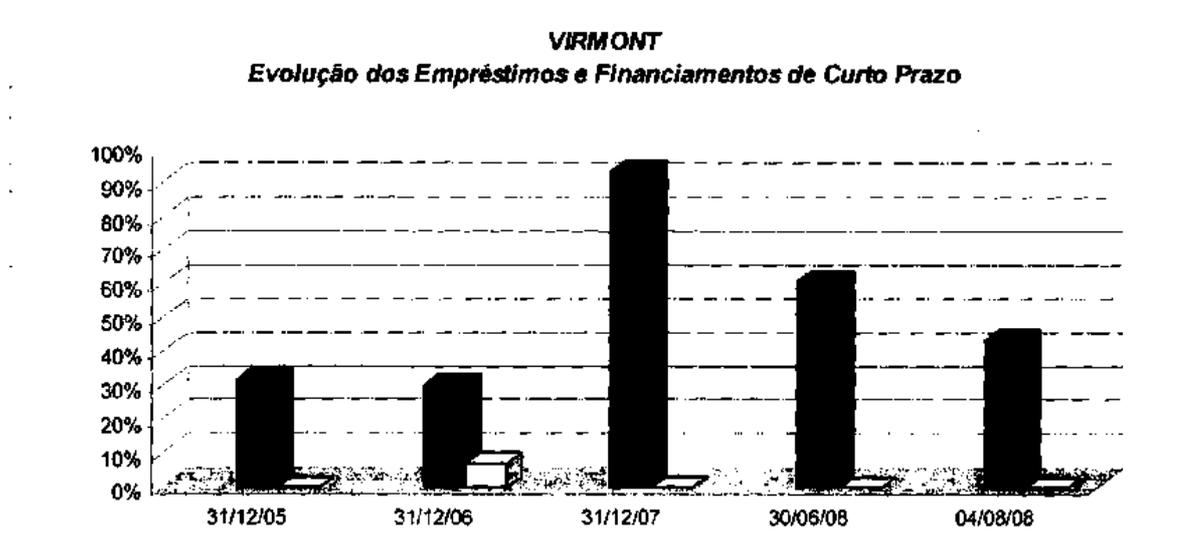
Analisando o perfil dos gastos da empresa ao longo do período até o ano de 2.008 (data do Balanço Especial), podemos identificar a representatividade dos gastos com Despesas com Vendas e gastos com Despesas Administrativas, que representaram mais de 40% da Receita Líquida.

GRÁFICO 05



Podemos perceber também um significativo aumento nos saldos da conta “Empréstimos e Financiamentos - CP” de curto prazo, reflexo da captação de recursos financeiros de terceiros.

GRÁFICO 06



Como dito anteriormente, a empresa apresentou uma evolução negativa de todos os seus índices de endividamento. Este fato se torna evidente ao analisarmos pontualmente o índice “Endividamento Geral”, que salta de 87,43% em 31 de dezembro de 2.005 para 233,31% na data do Balanço Especial.

	31/12/05	31/12/06	31/12/07	30/06/08	04/08/08
Endividamento de Curto Prazo					
ECP = $\frac{PC}{AT}$ =	53,65%	51,50%	133,28%	147,71%	132,08%
Endividamento de Longo Prazo					
ELP = $\frac{PELP}{AT}$ =	33,78%	27,11%	25,65%	114,75%	101,23%
Endividamento Geral					
EG = $\frac{(PC + PELP)}{AT}$ =	87,43%	78,61%	158,93%	262,45%	233,31%
Endividamento Oneroso					
EO = $\frac{(E + F)}{AT}$ =	46,33%	43,93%	102,21%	159,18%	130,16%

Endividamento de Curto Prazo - mostra o total de recursos de curto prazo utilizados para financiar a empresa.

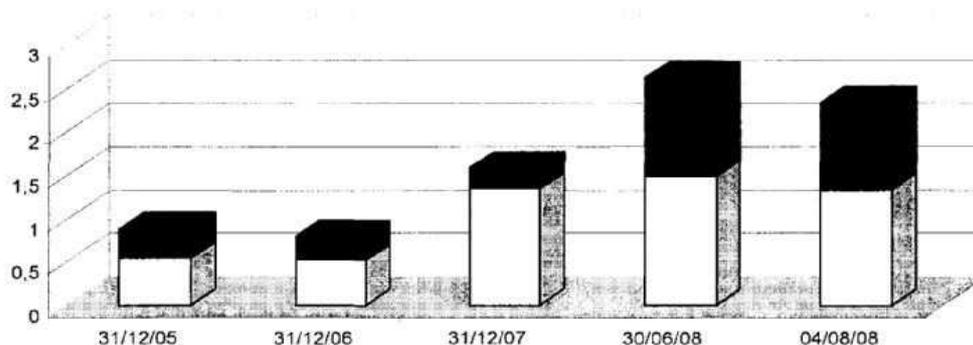
Endividamento de Longo Prazo - mostra o total de recursos de longo prazo utilizado para financiar a empresa.

Endividamento Geral - mostra quanto a empresa utiliza de recursos de terceiros para financiar suas atividades.

Endividamento Oneroso - mostra quanto a empresa utiliza de recursos bancários (de curto e longo prazo) para financiar suas atividades

GRÁFICO 07

VIRMONT
Evolução e Perfil de Endividamento CP / LP





Ao analisarmos os índices de liquidez, percebemos claramente uma piora em todos eles, conforme abaixo:

	31/12/05	31/12/06	31/12/07	30/06/08	04/08/08
Liquidez Geral					
LG = $\frac{(AC + ARLP)}{(PC + PELP)}$ =	0,843	0,959	0,444	0,123	0,114
Liquidez Corrente					
LC = $\frac{AC}{PC}$ =	1,094	1,275	0,507	0,166	0,129
Liquidez Imediata					
LI = $\frac{D}{PC}$ =	0,020	0,049	0,120	0,004	(0,000)

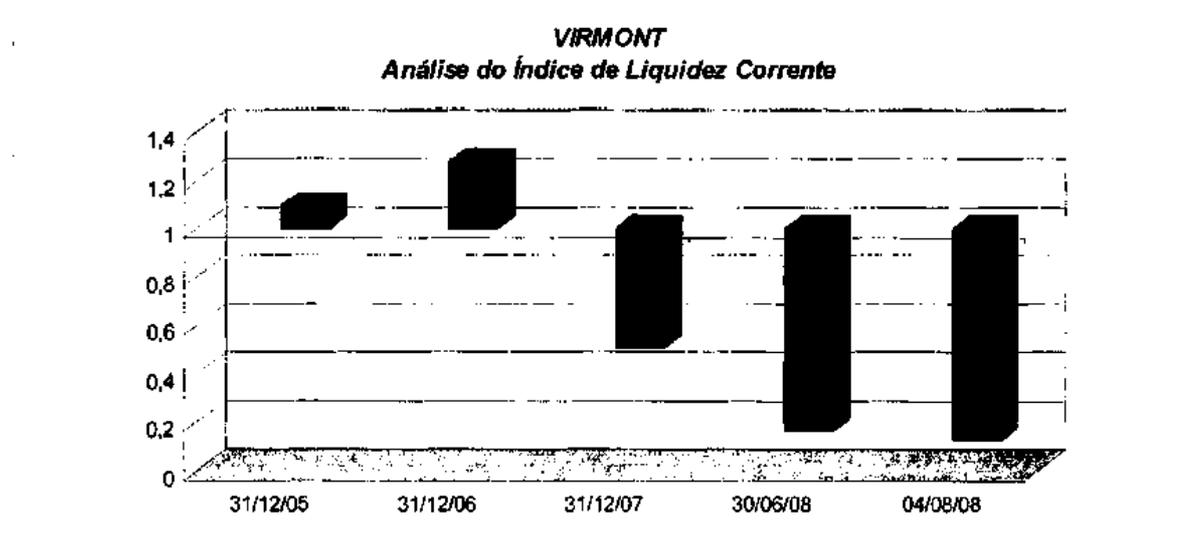
Liquidez Geral - indica a capacidade de pagamento da empresa, no curto e no longo prazo.

Liquidez Corrente - indica a capacidade teórica de pagamento da empresa no curto prazo.

Liquidez Imediata - mostra a capacidade de pagamento da empresa considerando-se apenas os recursos constantes nas disponibilidades.

Para analisarmos os índices de liquidez, devemos adotar a premissa de que a liquidez da empresa piora na medida em que os valores se afastam negativamente do número índice 1 (valores menores do que 1).

GRÁFICO 08





Na **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**, a NCG é de R\$ 26,3 milhões em 04 de agosto de 2.008. O valor dos débitos inscritos na Recuperação Judicial deve ser superior à necessidade de capital de giro da empresa.

	31/12/05	31/12/06	31/12/07	30/06/08	04/08/08
Necessidade de Capital de Giro (MIL R\$)					
NCG = AC - PC =	1.363.406,14	6.981.638,95	-24.882.170,22	-24.863.298,83	-26.306.891,28

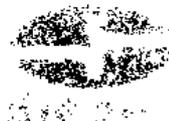
Necessidade de Capital de Giro - indica a quantidade de capital necessária para suportar as atividades operacionais da empresa.

De maneira geral, ao analisarmos os índices de endividamento e liquidez, além da necessidade de capital de giro da empresa, conforme tabela acima, torna-se clara necessidade do pedido de Recuperação Judicial, passando o total dos débitos inscritos na Recuperação Judicial para o Exigível a Longo Prazo, permitindo que a empresa se restabeleça financeiramente. Assim, o alongamento do endividamento acarretará em uma recuperação imediata da liquidez e da capacidade de pagamento da empresa.

3.4. Etapa quantitativa – Viabilidade de recuperação

Este plano de recuperação será viabilizado com a considerável redução dos custos fixos e variáveis, bem como pela consolidação das estratégias comerciais, produtivas, administrativas e financeiras já citadas anteriormente. Várias ações assertivas já foram implementadas com resultados positivos. As ações que ainda não foram praticadas, não apresentam custo alto de investimento.

A previsão de crescimento da receita bruta, conforme abaixo, é resultado das expectativas positivas das ações sobre vendas e das estratégias e objetivos definidos no item 3.2.8.



Projeção de Receita Bruta Anual - em R\$	
Valores Base Ano 0	
Ano 1	40.321.154
Ano 2	41.934.566
Ano 3	43.612.636
Ano 4	45.357.900
Ano 5	47.172.847
Ano 6	49.060.494
Ano 7	51.023.735
Ano 8	53.065.465
Ano 9	55.188.972
Ano 10	57.397.326
Ano 11	59.694.149
Ano 12	62.082.818

Como se pode observar, fundamentados nas ações discriminadas no item 2.4 e nas estratégias definidas no item 3.2.8, foi adotado um faturamento bruto inicial **conservador** de R\$ 40,3 milhões no ANO 01. A taxa de crescimento do faturamento bruto projetada é de 4 % a.a.

Projeção de Receita Bruta Mensal - em R\$	
Ano 1	3.360.097
Ano 2	3.494.547
Ano 3	3.634.386
Ano 4	3.779.825
Ano 5	3.931.071
Ano 6	4.088.375
Ano 7	4.251.978
Ano 8	4.422.122
Ano 9	4.599.081
Ano 10	4.783.111
Ano 11	4.974.512
Ano 12	5.173.568

Este faturamento foi adotado com base na nova estrutura produtiva e prevê, conforme dito anteriormente, um crescimento anual também **conservador**. Nesta projeção do faturamento, foi respeitado o faturamento no ano de 2.006, com resultados positivos e de acordo com as premissas verificadas no planejamento estratégico da empresa. Cabe destacar que a partir deste ponto, verifica-se a necessidade de novos investimentos, o que depende do fluxo de caixa.

3.4.1. Projeções de demonstração de resultados e balanços patrimoniais

Conforme as projeções de vendas e custos obtidas durante o planejamento estratégico da empresa, foi traçado o cenário mais provável de resultados:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12
Receita Bruta de Vendas	40.321.164	41.624.566	43.612.636	45.357.900	47.172.847	49.060.494	51.023.735	53.056.455	55.166.972	57.397.326	59.694.149	62.082.818
Venda de Produtos	40.321.164	41.624.566	43.612.636	45.357.900	47.172.847	49.060.494	51.023.735	53.056.455	55.166.972	57.397.326	59.694.149	62.082.818
Deduções												
Alimentação e Despesas	806.423	838.691	872.253	907.158	943.467	981.210	1.020.475	1.061.309	1.103.779	1.147.947	1.193.893	1.241.656
Impostos e Contribuições	8.870.656	9.225.604	9.594.780	9.978.738	10.378.028	10.783.309	11.225.222	11.674.402	12.141.574	12.627.472	13.132.773	13.658.220
	9.677.079	10.064.296	10.467.033	10.885.896	11.321.483	11.774.819	12.248.696	12.736.711	13.248.353	13.775.398	14.326.596	14.899.876
Receita Líquida	30.644.085	31.570.270	33.145.603	34.472.004	35.851.363	37.286.676	38.778.038	40.379.753	41.943.619	43.621.968	45.367.553	47.182.942
Custo dos Produtos Vendidos	18.877.439	19.526.109	20.196.739	20.899.344	21.627.921	22.386.682	23.173.769	23.993.404	24.846.847	25.732.351	26.654.368	27.613.256
	18.877.439	19.526.109	20.196.739	20.899.344	21.627.921	22.386.682	23.173.769	23.993.404	24.846.847	25.732.351	26.654.368	27.613.256
Lucro Bruto	11.766.646	12.044.161	12.948.864	13.572.660	14.223.443	14.900.293	15.604.269	16.386.349	17.097.771	17.889.617	18.713.185	19.569.686
Despesas Operacionais												
Despesas com Vendas	6.305.590	6.494.368	6.690.692	6.894.888	7.107.237	7.328.092	7.557.791	7.796.673	8.045.124	8.303.501	8.572.229	8.851.704
Despesas Administrativas	1.448.930	1.867.567	2.020.065	2.055.934	2.093.236	2.132.031	2.172.380	2.214.342	2.257.985	2.303.372	2.350.577	2.399.669
Despesas Financeiras	1.066.511	702.629	594.600	494.980	625.775	617.002	628.679	640.823	653.453	666.587	680.248	694.456
	8.823.031	9.064.554	9.295.357	9.545.803	9.808.247	10.077.125	10.358.850	10.651.838	10.956.561	11.273.480	11.603.054	11.946.828
Lucro Líquido do Exercício Antes do IR/CS/SL	2.943.615	3.280.607	3.651.506	4.026.857	4.417.196	4.823.168	5.245.399	5.684.511	6.141.210	6.616.137	7.110.131	7.623.858
(-) IRPJ E CS/SL	270.813	302.736	335.939	370.471	406.382	443.731	482.577	522.975	564.991	608.686	654.132	701.395
Lucro Líquido do Exercício Depois do R/PJ	2.672.803	2.987.871	3.315.568	3.656.387	4.010.813	4.379.437	4.762.822	5.161.536	5.576.218	6.007.470	6.456.999	6.922.463
Resultado Acumulado	2.672.803	5.660.673	8.976.241	12.632.628	16.643.441	21.022.878	25.785.700	30.947.236	36.523.484	42.530.925	48.996.923	55.909.385

R\$

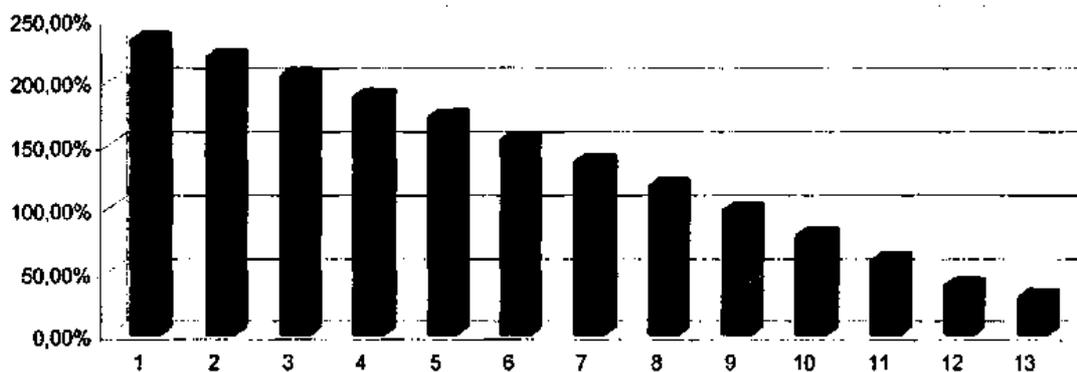
3.4.2. Análise das Projeções

Ao analisarmos os índices de endividamento e liquidez formados com base na projeção acima, é nítida a percepção de que a recuperação da empresa é viável.

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12
Endividamento de Curto Prazo													
$ECP = \frac{PC}{AT}$	43,94%	44,35%	44,67%	44,95%	45,17%	45,33%	45,44%	45,49%	45,49%	45,44%	45,35%	27,67%	21,31%
Endividamento de Longo Prazo													
$ELP = \frac{PELP}{AT}$	189,37%	175,26%	160,02%	143,90%	126,95%	109,27%	90,96%	72,13%	52,88%	33,31%	13,53%	10,97%	9,08%
Endividamento Geral													
$EG = \frac{(PC + PELP)}{AT}$	233,31%	219,53%	204,69%	188,85%	172,12%	154,60%	138,40%	117,62%	89,37%	78,76%	58,88%	38,64%	30,39%
End. Credores da Recuperação													
$ECR = \frac{(CCP + CLP)}{AT}$	184,82%	171,87%	157,82%	143,05%	127,34%	110,88%	83,78%	76,14%	58,06%	39,83%	20,96%	2,15%	0,00%

GRÁFICO 09

VIRMONT
Evolução e Perfil de Endividamento CP / LP



	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12
Liquidez Geral													
$LG = \frac{(AC + ARLP)}{(PC + PELP)}$	0,114	0,127	0,143	0,162	0,187	0,218	0,260	0,316	0,396	0,517	0,723	1,143	1,776
Liquidez Corrente													
$LC = \frac{AC}{PC}$	0,389	0,418	0,449	0,483	0,519	0,557	0,597	0,639	0,683	0,729	0,776	1,337	2,254
Liquidez Imediata													
$LI = \frac{D}{PC}$	(0,001)	0,050	0,063	0,081	0,102	0,127	0,165	0,187	0,221	0,253	0,298	0,551	1,387

3.4.3. Premissas adotadas nas projeções

As projeções mostram que a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** tem condições de reverter significativamente o quadro negativo atual. Para isso, foram adotadas as seguintes premissas:

- Evolução do faturamento conforme demonstrado no item 3.4.1;
- Evolução dos custos de produção e despesas operacionais e financeiras, além da evolução dos estoques, compatível com a evolução do faturamento;
- Gradual destinação de 85% do Resultado Líquido para pagamento dos credores das classes II e III habilitados na recuperação judicial a partir do Ano 01;
- Provisionamento de recursos, que podem ser observados na linha “Disponibilidades” no Ativo Circulante. Observa-se que ele é crescente e que poderá atingir cerca de R\$ 10,6 milhões no ANO 12. Tais valores visam fazer frente ao pagamento de débitos tributários, previstos no artigo 68 da Lei 11.101/2005 a ser regulamentado pelos órgãos competentes e demonstrados no item 3.4.1 no quadro balanço patrimonial projetado nas contas “Obrigações Sociais”, “Obrigações Tributárias” e “Impostos Parcelados” no passivo circulante, além de “Impostos Parcelados”, no passivo exigível a longo prazo.
- A depreciação líquida estimada nas projeções de resultado futuro é equivalente a zero uma vez que foi considerado que, ao longo dos 12 anos de duração do plano, o valor da depreciação bruta será totalmente reinvestido na empresa de forma preventiva para manutenção de sua capacidade e competitividade. Esta simplificação torna a projeção da demonstração de resultados equivalente à geração de fluxo de caixa do período considerado.

3.4.4. Proposta para os credores

Conforme prevê o art. 50 da Lei 11.101/2005, este plano de recuperação propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas.

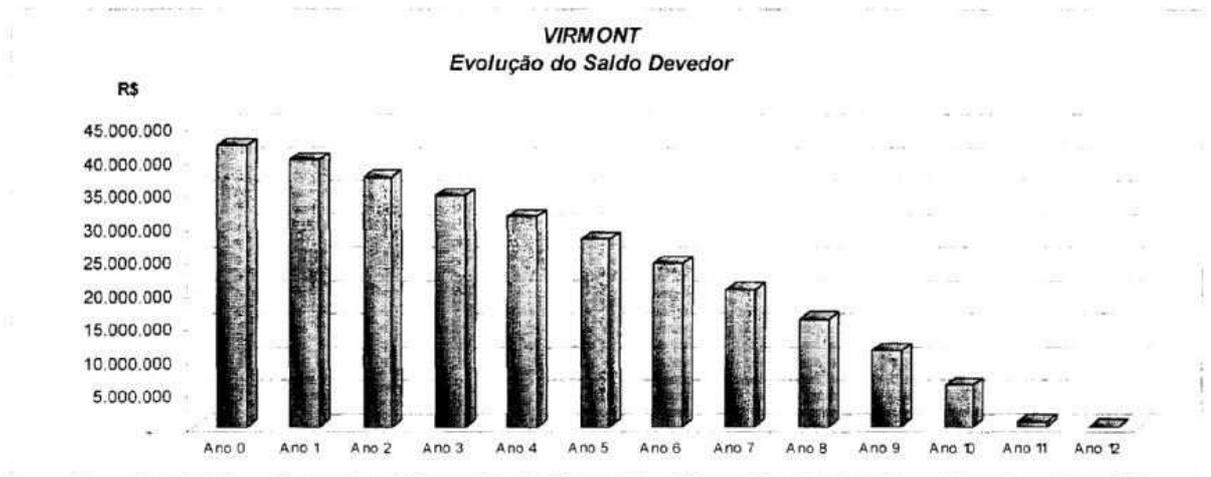
Assim, este plano sugere um provisionamento de parte de seu Resultado Líquido (conforme demonstrado no item 3.4.3. acima) para pagamentos anuais, destinados indistintamente aos credores de todas as classes, com primeiro pagamento um ano após a data da homologação do plano e conseqüente concessão de sua recuperação judicial em juízo. Ao final de cada período de 12 meses, o provisionamento será utilizado para pagar o valor integral dos saldos credores com montante inferior a R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) de valor de face. Para os credores com saldo superior a R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), os pagamentos ocorrerão com a parcela mínima de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) mais o rateio proporcional à participação do credor sobre o total do provisionamento restante.

O índice de correção monetária proposto é o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo).

Estima-se que, respeitadas as projeções feitas, o valor destinado às classes II e III será de aproximadamente R\$ 2,27 milhões ao final do primeiro ano. Tal valor será suficiente para quitar integralmente, logo no primeiro ano, 122 dos estimados 312 credores daquelas classes, guardadas as regras acima. O prazo máximo para pagamento de todos os credores é de até 12 (doze) anos, caso a evolução da receita bruta da empresa não ultrapasse a estimativa conservadora adotada no item 3.4.

X

GRÁFICO 11



Até o momento de conclusão deste trabalho, o valor total de créditos sujeitos à Recuperação Judicial era de R\$ 42.283.013,73 (quarenta e dois milhões, duzentos e oitenta e três reais e setenta e três centavos) conforme informado pelos representantes da empresa. Este valor deverá ser objeto de validação até a data da publicação do quadro geral de credores. Estes valores estão classificados da seguinte forma:

Classe	Descrição	Valor – R\$
II	Créditos com garantia real	2.380.957,53
III	Crédito com privilégio geral	39.902.056,20
TOTAL		42.283.013,73

4. Considerações finais

A Siegen Ltda, contratada para elaborar o Plano de Recuperação e dar seu parecer sobre a viabilidade econômico-financeira da **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**, acredita que as informações constantes neste Plano de Recuperação evidenciem que a empresa é rentável.

Baseada nas ações tomadas descritas no item 2.4 e nas estratégias sugeridas para a reestruturação apontadas no item 3.2.8, a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** será capaz de trabalhar como uma empresa viável e lucrativa.

A Siegen Ltda, acredita que todos os credores terão maiores benefícios com a implementação deste plano de recuperação, uma vez que a proposta aqui analisada não agrega nenhum risco adicional aos credores. Observe que nenhum credor foi convidado a participar de um plano de capitalização da empresa e não foi forçado a continuar estabelecendo relações comerciais com a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.**

Após o cumprimento dos art. 61 e 63 da Lei 11.101/2005, a suplicante compromete-se a honrar com os demais pagamentos no prazo e na forma de seu plano devidamente homologado.

É o relatório.

São Paulo, 24 de outubro de 2008.

Fábio Bartolozzi Astrauskas CORECON – 26.489-1 2ª. região -SP

Serviços de Informação Empresarial e Gestão Estratégica de Negócios Ltda

CORECON – RE/3728-1 2ª. região – SP

Juan Carlos Cruz Sanchez - anuente

CPF 399.786.808-53

3942



VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.
(em Recuperação Judicial)

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL
1º ADITAMENTO

Primeiro Aditamento ao Plano de Recuperação Judicial
apresentado nos autos do processo nº 0005230-
38.2008.8.26.0650, em trâmite na 3ª Vara Judicial no
Fórum de Valinhos/SP.

1. Considerações

O presente instrumento tem por finalidade aditar o Plano de Recuperação Judicial apresentado às folhas 535 e seguintes, notadamente para alterar os itens 3.4.3 e 3.4.4, que passarão a ter a seguinte redação:

3.4.3 Premissas adotadas nas projeções

*A situação atual mostra que a **VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.** tem condições de reverter significativamente o quadro negativo experimentado. Para isso, serão adotadas as seguintes premissas:*

- *Evolução do faturamento decorrente da expansão do mercado e do aumento gradativo das vendas;*
- *Variação dos custos de produção, das despesas operacionais e financeiras e dos estoques, compatível com a evolução do faturamento;*
- *Inclusão de todos os credores da recuperanda nos efeitos do Plano, inclusive aquele pós deferimento da Recuperação Judicial;*
- *Gradual destinação do Resultado Líquido da empresa para pagamento dos credores habilitados e aqueles agora inseridos, para pagamento dos credores que continuarem a fornecer produtos e serviços à recuperanda e para investimentos na empresa, a fim de garantir a manutenção das atividades, a competitividade no mercado e satisfação das obrigações com relação aos credores das classes II e III habilitados na recuperação judicial a partir do Ano 01;*
- *Provisionamento de recursos, que podem ser observados na linha "Disponibilidades" no Ativo Circulante. Observa-se que ele é crescente e que poderá atingir valor suficiente no ANO 12. Tais valores visam fazer frente ao pagamento de débitos tributários, previstos no artigo 68 da Lei 11.101/2005 a ser regulamentado pelos órgãos competentes e demonstrados no item 3.4.1 no quadro balanço patrimonial projetado nas contas "Obrigações Sociais", "Obrigações Tributárias" e "Impostos Parcelados" no passivo circulante, além de "Impostos Parcelados", no passivo exigível a longo prazo.*
- *A depreciação líquida estimada nas projeções de resultado futuro é equivalente a zero uma vez que foi considerado que, ao longo dos 12 anos de duração do plano, o valor da depreciação bruta será totalmente reinvestido na empresa de forma preventiva para manutenção de sua capacidade e competitividade. Esta simplificação torna a projeção da demonstração de resultados equivalente à geração de fluxo de caixa do período considerado.*

5944
p

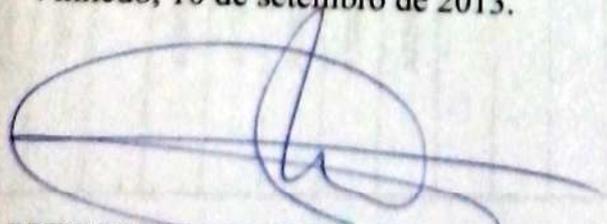
3.4.4. Proposta para os credores

Conforme prevê o art. 50 da Lei 11.101/2005, este plano de recuperação propõe a concessão de abatimentos, de prazos e de condições especiais para pagamento das obrigações vencidas.

Assim, a recuperanda propõe:

- a) Aplicação do plano de recuperação da empresa a todos os credores posteriores ao deferimento da recuperação judicial, a fim de que todos os credores sejam pagos nas mesmas condições e nos mesmos prazos;
- b) Provisionamento de 75% (setenta e cinco por cento) do Resultado Líquido da empresa para pagamentos dos credores habilitados na Recuperação Judicial;
- c) Destinação de 15% (quinze por cento) do Resultado Líquido da empresa para pagamentos dos credores que continuarem a fornecer produtos e serviços à recuperanda, cujo respectivo valor será distribuído proporcionalmente;
- d) Provisionamento de 10% (dez por cento) do Resultado Líquido da empresa para investimentos nas atividades, a fim de garantir a manutenção das atividades e o cumprimento do plano;
- e) Deságio de 35% no valor dos créditos brutos;
- f) Correção monetária dos créditos, mediante a aplicação do IGP-M (FGV);
- g) Carência de 12 (doze) meses, a contar da homologação judicial do presente aditamento;
- h) Pagamento dos credores de todas as classes, indistintamente, descontados os valores já quitados, com primeiro pagamento um ano após a data de vencimento da carência;
- i) Ao final de cada período de 12 meses, o saldo do provisionamento será utilizado para pagar o valor integral dos saldos credores, proporcionalmente, até o limite de seus respectivos créditos. O saldo restante, se houver, será corrigido monetariamente nos termos deste Plano e será pago após 12 (doze) meses, e assim sucessivamente.

Vinhedo, 10 de setembro de 2013.



VIRMONT PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.

CNPJ/MF nº 04.017.172/0001-29

Rua Alziro Cicchetto, nº 134 – Distrito Industrial

Vinhedo-SP

Juan Carlos Cruz Sanchez

AJINOMOTO DO BRASIL IND E COM DE ALIMENTOS LTDA	34487	15/09/2011	06/10/2011	R\$	14.615,27
AJINOMOTO DO BRASIL IND E COM DE ALIMENTOS LTDA	34488	15/09/2011	06/10/2011	R\$	3.071,21
AJINOMOTO DO BRASIL IND E COM DE ALIMENTOS LTDA	75825	19/09/2011	10/10/2011	R\$	14.474,93
Açocom Comércio de Metais Ltda.				R\$	22.823,98
AJINOMOTO DO BRASIL IND E COM DE ALIMENTOS LTDA	75826	19/09/2011	10/10/2011	R\$	3.041,72
AJINOMOTO DO BRASIL IND E COM DE ALIMENTOS LTDA	77511	28/09/2011	19/10/2011	R\$	3.199,12
AJINOMOTO DO BRASIL IND E COM DE ALIMENTOS LTDA	77512	28/09/2011	19/10/2011	R\$	15.225,96
AJINOMOTO DO BRASIL IND E COM DE ALIMENTOS LTDA	79492	06/10/2011	27/10/2011	R\$	3.278,70
AJINOMOTO DO BRASIL IND E COM DE ALIMENTOS LTDA	79493	06/10/2011	27/10/2011	R\$	15.602,70
BARAO TRANSPORTE E COMERCIO LTDA	***			R\$	1.408,40
BARAO TRANSPORTE E COMERCIO LTDA	***			R\$	1.083,40
BARAO TRANSPORTE E COMERCIO LTDA	***			R\$	1.398,00
BARAO TRANSPORTE E COMERCIO LTDA	***			R\$	900,00
BARAO TRANSPORTE E COMERCIO LTDA	***			R\$	935,00
BARAO TRANSPORTE E COMERCIO LTDA				R\$	981.141,89
BIC BANCO S A				R\$	200,00
BIOQUIMIS LABORATORIO DE CONTROLE DE QUALIDADE LTDA	1395	04/10/2011	04/11/2011	R\$	200,00
BIOQUIMIS LABORATORIO DE CONTROLE DE QUALIDADE LTDA	1212	03/08/2011	30/08/2011	R\$	200,00
BIOQUIMIS LABORATORIO DE CONTROLE DE QUALIDADE LTDA	5111	17/06/2011	17/07/2011	R\$	1.452,00
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5313	08/07/2011	08/08/2011	R\$	1.575,35
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5527	01/08/2011	01/09/2011	R\$	2.310,87
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5667	16/08/2011	16/09/2011	R\$	3.630,00
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5643	12/08/2011	12/09/2011	R\$	3.872,78
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5595	08/08/2011	08/09/2011	R\$	1.681,47
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5715	22/08/2011	22/09/2011	R\$	341,80
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5783	01/09/2011	01/10/2011	R\$	215,73

3945
D

BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5808	01/09/2011	01/10/2011	R\$	783,00
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5809	01/09/2011	01/10/2011	R\$	5.290,00
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5832	02/09/2011	02/10/2011	R\$	2.650,00
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5853	02/09/2011	02/10/2011	R\$	530,00
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5902	12/09/2011	12/10/2011	R\$	2.550,00
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	6022	23/09/2011	23/10/2011	R\$	1.071,00
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5960	15/09/2011	15/10/2011	R\$	1.100,30
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	5969	16/09/2011	16/10/2011	R\$	2.550,00
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	6057	29/09/2011	29/10/2011	R\$	481,44
BONSUCESSO IND E COM EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO	6152	07/10/2011	07/11/2011	R\$	479,60
CAMP CLEAN COM IMP EXP LTDA	158437	16/01/2012	23/01/2012	R\$	4.000,50
CARLOS CRAMER PRODUTOS AROMATICOS DO BRASIL LTDA	2369	12/09/2011	12/10/2011	R\$	3.550,00
CARLOS CRAMER PRODUTOS AROMATICOS DO BRASIL LTDA	2427	26/09/2011	26/10/2011	R\$	3.906,25
CARLOS CRAMER PRODUTOS AROMATICOS DO BRASIL LTDA	2354	06/09/2011	06/10/2011	R\$	1.550,00
CARLOS CRAMER PRODUTOS AROMATICOS DO BRASIL LTDA	2402	20/09/2011	20/10/2011	R\$	6.745,20
CARLOS ROBERTO MIZAELE EPP	4	15/06/2011	15/07/2011	R\$	12.090,00
CARLOS ROBERTO MIZAELE EPP	17	22/07/2011	22/08/2011	R\$	12.195,00
CARLOS ROBERTO MIZAELE EPP	25	22/08/2011	22/09/2011	R\$	12.189,10
CARLOS ROBERTO MIZAELE EPP	33	21/09/2011	21/10/2011	R\$	12.195,00
COPYMASTER COMERCIAL LTDA	3347	28/10/2011	28/11/2011	R\$	300,00
COPYMASTER COMERCIAL LTDA	4037	28/02/2011	28/03/2011	R\$	300,00
COPYMASTER COMERCIAL LTDA	4213	28/03/2011	28/04/2011	R\$	170,00
DILSON MARTINS DE OLIVEIRA	***			R\$	7.327,40
DIVALI INGREDIENTES ALIMENTARES LTDA	240	01/09/2011	01/10/2011	R\$	5.890,00
DIVALI INGREDIENTES ALIMENTARES LTDA	242	05/09/2011	05/10/2011	R\$	3.670,00

3946
A

247	08/09/2011	08/10/2011	R\$	4.570,00
DIVALI INGREDIENTES ALIMENTARES LTDA			R\$	6.150,00
DIVALI INGREDIENTES ALIMENTARES LTDA	249	12/09/2011	12/10/2011	R\$
DIVALI INGREDIENTES ALIMENTARES LTDA	251	13/09/2011	13/10/2011	R\$
DIVALI INGREDIENTES ALIMENTARES LTDA	258	23/09/2011	23/10/2011	R\$
ELITE LASER LTDA EPP	617	02/09/2011	02/10/2011	R\$
ELITE LASER LTDA EPP	520	02/08/2011	02/09/2011	R\$
EXPRESSO JAVALI S A	133035111	19/09/2011	17/10/2011	R\$
EXPRESSO JAVALI S A	133509111	30/09/2011	28/10/2011	R\$
EXPRESSO JAVALI S A	134109711	28/10/2011	24/11/2011	R\$
GELCO GELATINAS DO BRASIL LTDA	1551	03/10/2011	18/10/2011	R\$
GELCO GELATINAS DO BRASIL LTDA	1557	04/10/2011	19/10/2011	R\$
GELCO GELATINAS DO BRASIL LTDA	1561	06/10/2011	21/10/2011	R\$
GRAFFO PARANAENSE DE EMBALAGENS LTDA	110	30/07/2011	27/08/2011	R\$
GRAFFO PARANAENSE DE EMBALAGENS LTDA	10306	06/08/2011	10/09/2011	R\$
GRAFFO PARANAENSE DE EMBALAGENS LTDA	10411	11/08/2011	15/09/2011	R\$
GRAFFO PARANAENSE DE EMBALAGENS LTDA	10650	23/08/2011	27/09/2011	R\$
GRAFFO PARANAENSE DE EMBALAGENS LTDA	10672	23/08/2011	27/09/2011	R\$
GRAFFO PARANAENSE DE EMBALAGENS LTDA	10673	23/08/2011	27/09/2011	R\$
GRAFFO PARANAENSE DE EMBALAGENS LTDA	10969	31/08/2011	05/10/2011	R\$
GRAFFO PARANAENSE DE EMBALAGENS LTDA	11481	19/09/2011	24/10/2011	R\$
GRAFFO PARANAENSE DE EMBALAGENS LTDA	7503	01/09/2011	01/10/2011	R\$
HM COMERCIO MANUT EMPILHADEIRAS LTDA	7504	01/09/2011	01/10/2011	R\$
HM COMERCIO MANUT EMPILHADEIRAS LTDA	7694	03/10/2011	03/11/2011	R\$
HM COMERCIO MANUT EMPILHADEIRAS LTDA	3035	20/06/2011	20/07/2011	R\$
INDUSTAPE PRODUTOS E SISTEMAS DE EMBALAGENS LTDA	3420	04/08/2011	04/09/2011	R\$
INDUSTAPE PRODUTOS E SISTEMAS DE EMBALAGENS LTDA	3550	23/08/2011	23/09/2011	R\$

3947
P

INDUSTRIA BANDEIRANTE DE PLASTICOS LTDA	13793	11/10/2011	21/10/2011	R\$	3.121,68
IPC DO NORDESTE LTDA	1335	30/08/2011	30/09/2011	R\$	3.750,00
IPC DO NORDESTE LTDA	1358	12/09/2011	12/10/2011	R\$	4.875,00
IRMANDADE DA STA CASA DE MISERICORDIA VALINHOS	4032396	22/11/2011	10/12/2011	R\$	10.889,00
IRMANDADE DA STA CASA DE MISERICORDIA VALINHOS	4038412	22/12/2011	10/01/2012	R\$	10.841,00
JC TAVARES TRANSPORTES LTDA	1	27/07/2011	27/08/2011	R\$	3.059,00
JC TAVARES TRANSPORTES LTDA	28	17/08/2011	17/09/2011	R\$	5.195,00
JC TAVARES TRANSPORTES LTDA	40	02/09/2011	02/10/2011	R\$	5.833,00
JC TAVARES TRANSPORTES LTDA	46	30/09/2011	30/10/2011	R\$	3.729,00
JC TAVARES TRANSPORTES LTDA	47	30/09/2011	30/10/2011	R\$	3.080,00
JL DO NASCIMENTO SANTOS - ME	***			R\$	15.722,95
JPA TRANSPORTES E SERVICOS LTDA-ME	***			R\$	600,00
JV COM DE PLASTICOS E BORRACHAS LTDA - ME	2962	28/07/2011	28/08/2011	R\$	865,60
JV COM DE PLASTICOS E BORRACHAS LTDA - ME	3080	24/08/2011	24/09/2011	R\$	2.170,50
JV COM DE PLASTICOS E BORRACHAS LTDA - ME	3160	05/09/2011	05/10/2011	R\$	942,10
LAPIENDRIUS COMERCIAL LTDA	9259	20/09/2011	20/10/2011	R\$	3.300,00
LAPIENDRIUS COMERCIAL LTDA	9322	23/09/2011	23/10/2011	R\$	3.300,00
MARINO ALEXANDRE & FARIAS COM E INST DE F DE AGUA	273	25/08/2011	25/09/2011	R\$	150,00
MARINO ALEXANDRE & FARIAS COM E INST DE F DE AGUA	299	26/09/2011	26/10/2011	R\$	150,00
MCJ TRANSPORTES DE VALINHOS LTDA	***			R\$	20.390,30
MOSSORO INDUSTRIA COMERCIO DE SAL LTDA	6771	12/08/2011	27/08/2011	R\$	433,10
MOSSORO INDUSTRIA COMERCIO DE SAL LTDA	7278	22/09/2011	07/10/2011	R\$	1.740,00
MOSSORO INDUSTRIA COMERCIO DE SAL LTDA	7355	01/10/2011	16/10/2011	R\$	1.740,00
MOSSORO INDUSTRIA COMERCIO DE SAL LTDA	7350	01/10/2011	16/10/2011	R\$	2.320,00
MOSSORO INDUSTRIA COMERCIO DE SAL LTDA	7356	01/10/2011	16/10/2011	R\$	2.320,00
MOSSORO INDUSTRIA COMERCIO DE SAL LTDA	14764/11	05/09/2011	06/10/2011	R\$	1.439,33
MULTI CARGAS					

3948
A

MULTI CARGAS	18161/11	13/10/2011	14/11/2011	R\$	2.671,29
MULTI CARGAS	17541/11	07/10/2011	07/11/2011	R\$	1.125,00
MULTI CARGAS	18178/11	13/10/2011	17/11/2011	R\$	2.662,01
MULTI CARGAS	19268/11	31/10/2011	30/11/2011	R\$	1.489,52
NEOGRID SOFTWARE SA	75239	21/12/2010	20/01/2011	R\$	472,26
NEOGRID SOFTWARE SA	86764	22/03/2011	20/04/2011	R\$	412,94
NEOGRID SOFTWARE SA	109857	21/09/2011	20/10/2011	R\$	338,50
NEOGRID SOFTWARE SA	113787	20/10/2011	20/11/2011	R\$	332,65
NEOGRID SOFTWARE SA	117745	22/11/2011	20/12/2011	R\$	376,78
NEOGRID SOFTWARE SA	121861	22/12/2012	20/01/2012	R\$	102,43
NEOGRID SOFTWARE SA	133827	21/03/2012	20/04/2012	R\$	92,13
NEOGRID SOFTWARE SA	137967	20/04/2012	21/05/2012	R\$	89,36
NEOGRID SOFTWARE SA	141992	22/05/2012	20/06/2012	R\$	87,00
NEOGRID SOFTWARE SA	150383	20/07/2012	20/08/2012	R\$	83,84
NEOGRID SOFTWARE SA	129969	23/02/2012	20/03/2012	R\$	96,52
NEOGRID SOFTWARE SA	146269	20/06/2012	20/07/2012	R\$	87,69
NEOGRID SOFTWARE SA	2928	22/12/2011	20/01/2012	R\$	12.967,52
NITOLI INDUSTRIA GRAFICA LTDA				R\$	614.255,79
NOVA AMERICA FOM MER LTDA				R\$	122.777,24
NOVA AMERICA FOM MER LTDA				R\$	298,00
ORIGINAL LASER COMERCIO E SERVICOS LTDA ME	732	08/08/2011	08/09/2011	R\$	394,00
ORIGINAL LASER COMERCIO E SERVICOS LTDA ME	768	20/09/2011	20/10/2011	R\$	909,78
PAPELARIA ROWELL VALINHOS LTDA EEP	190	19/09/2011	19/10/2011	R\$	1.650,00
PAULO RICARDO BENCKE TRANSPORTES - EPP	51716	10/10/2011	10/11/2011	R\$	1.384,95
PAULO RICARDO BENCKE TRANSPORTES - EPP	51748	25/10/2011	25/11/2011	R\$	2.824,00
PENINA ALIMENTOS LTDA	37765	13/10/2011	13/11/2011	R\$	1.565,00
PLANO DE DES E CRIACAO LTDA	4198	11/08/2011	11/09/2011	R\$	

3949
A

PLURY QUIMICA LTDA	19324	19/08/2011	19/09/2011	R\$	2.617,75
PLURY QUIMICA LTDA	19664	29/08/2011	29/09/2011	R\$	2.972,85
PLURY QUIMICA LTDA	20346	13/09/2011	13/10/2011	R\$	3.936,75
PYROTEC AUTOMACAO LTDA	4080	16/09/2011	16/10/2011	R\$	240,00
QUIMICA GERAL DO NORDESTE S/A	10409	14/07/2011	11/08/2011	R\$	13.005,72
QUIMICA GERAL DO NORDESTE S/A	10829	08/08/2011	05/09/2011	R\$	13.005,72
R R SIMOES UNIFORMES LTDA ME	51	16/09/2011	07/10/2011	R\$	1.702,00
RAPIDO FIGUEIREDO LOGISTICA E TRANSPORTES LTDA	25597	20/09/2011	12/10/2011	R\$	261,42
RAPIDO FIGUEIREDO LOGISTICA E TRANSPORTES LTDA	25734	13/10/2011	26/10/2011	R\$	827,33
RAPIDO FIGUEIREDO LOGISTICA E TRANSPORTES LTDA	25982	31/10/2011	16/11/2011	R\$	377,33
RODOWAY TRANSPORTES ROD LTDA	10561	10/10/2011	24/10/2011	R\$	4.289,04
RODOWAY TRANSPORTES ROD LTDA	10592	26/11/2011	14/11/2011	R\$	5.425,23
ROMANA INDUSTRIA E COMERCIO DE EMBALAGENS LTDA	9634	28/10/2011	29/11/2011	R\$	4.929,06
SOLNORDESTE TRANSP LOGISTICA E DISTRIBUICAO LTDA	707374	12/09/2011	05/10/2011	R\$	515,21
SOLNORDESTE TRANSP LOGISTICA E DISTRIBUICAO LTDA	707062	29/08/2011	21/09/2011	R\$	1.778,00
SOLNORDESTE TRANSP LOGISTICA E DISTRIBUICAO LTDA	707725	19/09/2011	12/10/2011	R\$	476,71
SOLNORDESTE TRANSP LOGISTICA E DISTRIBUICAO LTDA	707791	26/09/2011	19/10/2011	R\$	557,07
TFC TRANSPORTES LTDA - ME	***			R\$	2.263,30
TRANSPORTADORA BOMPREGO LTDA	***			R\$	4.370,76
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10507	19/09/2011	03/10/2011	R\$	2.356,59
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10508	19/09/2011	03/10/2011	R\$	1.341,14
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10499	19/09/2011	03/10/2011	R\$	1.136,36
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10509	19/09/2011	03/10/2011	R\$	2.082,44
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	020/1	19/09/2011	03/10/2011	R\$	363,81
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10467	05/09/2011	19/09/2011	R\$	1.079,55
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10472	13/09/2011	26/09/2011	R\$	1.590,90

TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10386	08/08/2011	22/08/2011	R\$	5.229,13
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10483	12/09/2011	26/09/2011	R\$	2.500,00
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10466	05/09/2011	19/09/2011	R\$	5.143,17
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	021/J	28/09/2011	10/10/2011	R\$	69,74
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10522	10/10/2010	10/10/2011	R\$	511,32
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10556	10/10/2011	24/10/2011	R\$	3.134,09
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10590	21/10/2011	07/11/2011	R\$	6.336,36
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10616	01/11/2011	19/11/2011	R\$	2.470,47
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	22/J	10/10/2011	24/10/2011	R\$	116,45
TRANSPORTE SANTA MERCEDES LTDA	10580	20/10/2011	07/11/2011	R\$	3.195,58
UDILOG TRANSPORTE RODOVIARIO LTDA	43756/11	12/08/2011	12/09/2011	R\$	2.109,54
UDILOG TRANSPORTE RODOVIARIO LTDA	45065/11	03/09/2011	03/10/2011	R\$	3.200,00
UDILOG TRANSPORTE RODOVIARIO LTDA	45430/11	10/09/2011	10/10/2011	R\$	1.600,00
UDILOG TRANSPORTE RODOVIARIO LTDA	45680/11	17/09/2011	17/10/2011	R\$	2.842,50
UDILOG TRANSPORTE RODOVIARIO LTDA	47112/11	07/10/2011	07/11/2011	R\$	4.200,00
VANESSA CAMERLINGO ME	4329	16/09/2011	16/10/2011	R\$	185,00
VEREDA TURISMO	951	07/10/2011	14/10/2011	R\$	2.293,85
VEREDA TURISMO	952	11/10/2011	20/10/2011	R\$	4.294,70
VEREDA TURISMO	953	31/10/2011	04/11/2011	R\$	716,95
VEREDA TURISMO	954	03/11/2011	04/11/2011	R\$	1.306,14
VEREDA TURISMO	9336	08/03/2010	08/04/2010	R\$	1.521,05
VITAE SERVICOS EMPRESARIAS LTDA	9385	23/03/2010	23/04/2010	R\$	2.189,07
VITAE SERVICOS EMPRESARIAS LTDA	9426	08/04/2010	08/05/2010	R\$	2.544,18
VITAE SERVICOS EMPRESARIAS LTDA	9494	26/04/2010	26/05/2010	R\$	2.021,65
VITAE SERVICOS EMPRESARIAS LTDA	9533	10/05/2010	10/06/2010	R\$	1.023,13
VITAE SERVICOS EMPRESARIAS LTDA	9587	28/05/2010	28/06/2010	R\$	1.589,41

3951
A

