

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Plano de Recuperação Judicial elaborado por **B2B COLCHÕES INDÚSTRIA E COMÉRCIO EIRELI** em atendimento ao art. 53 da Lei 11.101/2005 para apresentação nos autos do processo nº 1004581-25.2019.8.26.0568 em tramite perante a 1ª Vara Cível do Foro de São João da Boa Vista – SP

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Este documento foi elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei 11.101/2.005 (Lei de Falências e Recuperação de Empresas) sob a forma de um Plano de Recuperação Judicial para a **B2B COLCHÕES INDÚSTRIA E COMÉRCIO EIRELI**, doravante tratada apenas por “**B2B**”.

Para elaboração deste plano, consideram-se os princípios estabelecidos no artigo 47 da Lei 11.101/05 – que encontram fundamento nos direitos fundamentais e princípios contidos na Constituição Federal, especialmente, mas não exclusivamente, nos artigos 1º, IV, 3º, II e 170, III, IV e VIII, 173 e 174;

As condições a seguir descritas atendem às exigências da Lei de Falências e Recuperação de Empresas e foram preparadas tendo em vista as mais modernas técnicas de administração e gestão empresarial.

O laudo econômico-financeiro corresponde às informações prestadas pela empresa e pelos documentos entregues em juízo, conforme art. 51 da Lei 11.101/2005.

2. A EMPRESA

A “B2B” iniciou suas atividades em 05/03/1998, sob a forma de sociedade de responsabilidade limitada. Atualmente, tem como sócio titular e administrador o Sr.

Jair Ferreira Costa, e tem em sua sede o seu único estabelecimento, em São João da Boa Vista/SP, não possuindo filiais.

Desde o seu início, a “B2B” buscou introduzir e estabelecer-se como empresa licenciada a comercializar produtos da marca “SERTA”, sob licença da fabricante de colchões americana “SERTA INC.”, marca de renome mundial que comercializa produtos desde 1931. Considerando ser empresa licenciada pela “SERTA”, nome que inclusive estava em sua razão social até a 23ª alteração do seu contrato social, desde seu início contou com a longa experiência adquirida daquela que é uma das mais tradicionais empresas do setor do mundo, com a contrapartida de pagamento dos royalties.

A atividade específica da “B2B”, aí já desvinculada da marca que acompanhou as atividades da companhia desde a sua concepção, consiste na fabricação de colchões de reconhecida qualidade, inclusive contando com certificados de qualidade em seus produtos.

Considerando a ruptura da relação comercial com a marca “SERTA” e a sua expertise na fabricação e venda de colchões, a “B2B” passou a comercializar a sua marca própria, a marca **WellB**, atuando através do segmento especializado na comercialização de seus produtos, visando atingir um público seletivo e exigente de produtos de alta qualidade.

Os diversos canais de comercialização dos seus produtos incluem o varejo em casas especializadas, lojas de colchões, parceiras comerciais, e-commerce e atendimento a redes de hotelaria.

Entretanto, como se sabe, o mercado a qual se insere a “B2B”, sofreu com a crise e mudanças de mercado.

Com efeito, é fato incontestável, que mesmo superando todas as dificuldades recorrentes da atividade produtiva brasileira ao longo dessas décadas, tais como, hiperinflação, aumento da carga tributária, congelamento de preços, variações cambiais e abruptas oscilações de juros praticados no mercado financeiro, retração nas exportações, concorrência externa com preços mais competitivos, alguns outros fatores, pontuais levaram a B2B à necessidade de socorrer-se da recuperação judicial, que passam a ser explanados.

A B2B, mesmo com a crise que se instalou no país desde 2013 e que causou grande insegurança no mercado, vinha se mantendo estável em suas vendas, no entanto, a partir do ano de 2016 a sociedade passou a sofrer com os reflexos dos anos anteriores de crise. Para que reste evidente os efeitos da crise na estrutura da “B2B”, basta verificar o histórico de empregados, que no mês de setembro de 2016 a empresa mantinha 82 empregados, número que foi reduzido a 69 no mesmo período de 2017, que foi novamente reduzido no início de 2019 para 57 e alcançando o número de 48 empregados no mês de agosto de 2019.

Além da redução do seu quadro de empregados, a “B2B” também sofreu com má gestão dos seus negócios e com um declínio em seu faturamento ao longo dos anos, o que ocorreu em razão do baixo consumo de colchões pelo consumidor final, o que não é considerado pelos usuários como um bem prioritário.

Inobstante, fica claro que a “B2B” possui plena capacidade recuperacional, sendo necessário o auxílio da forma legal de reorganização para bem cumprir seu mister empresarial e perpetuar-se no mercado no qual atua. É certo, portanto, que a Requerente vem se empenhando para recuperar o seu mercado e que dispõe do know-how tecnológico para competir com seus concorrentes, todavia está sendo sufocada pelos encargos financeiros do seu endividamento de curto prazo que a impedem de obter os resultados esperados, podendo, portanto, valer-se da recuperação judicial.

3. LAUDO DE AVALIAÇÃO ECONOMICO – FINANCEIRO

O Laudo econômico financeiro encontra-se anexo ao Plano de Recuperação judicial e tem por finalidade, a partir dos dados contábeis analisados, fornecer subsídios que propiciem a formulação de um plano de recuperação exequível e suportável de acordo com o quadro econômico-financeiro da empresa B2B Colchões Industria e Comercio Eireli.

Os dados analisados compreendem os exercícios de 2016; 2017; 2018 e balancete semestral de 2019, e para que se possa projetar o futuro com alguma segurança, é preciso observar com clara compreensão seu passado, objetivando encontrar os possíveis erros e/ou eventos que tenham provocado o atual quadro econômico, a ponto de se recorrer ao pedido de recuperação judicial.

4. ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO

Diante da situação diagnosticada e do quadro que se apresenta para o setor no qual a “B2B” está inserida, constatou-se que a viabilidade operacional, administrativa, econômica e financeira da empresa pode ser melhorada com ações que estão sendo tomadas, conforme detalhadamente adiante.

KNOW HOW: herdado da antiga marca, produzida nas instalações da “B2B” em São João da Boa Vista – SP, marca essa líder no mercado Norte Americano, e com exclusividade de vendas pela “B2B” no território Brasileiro nos anos anteriores de 2018, especialista em hotelaria e seguimento de alta renda, pois entregava um produto de alto valor agregado, sendo vendido em diversas lojas especializadas do seguimento por todo o Brasil. Após divergências societárias entre USA e Brasil, metas e royalties em dólar, agravou-se a relação comercial entre ambos, ocasionando discussões jurídicas, quanto a utilização da marca no Brasil, forçando a “B2B” a tomada de decisão em não mais produzir a marca anterior e passar a atender via Full Service (produzir na marca do cliente) e, a lançar a marca WellB Colchões para atender mercado de varejo de alta renda e as redes hoteleiras.

Após 6 meses de trabalhos de substituição da marca Norte American “Serta” por WellB, houve a retenção de cerca de 70 % do faturamento médio da antiga marca

– conforme tabela do departamento comercial da “B2B” dos meses de maio/19, junho/19 e julho/19.

MAIO / 19		Valores		nº clientes
MARCA		Valor	%	
	WELLB	390.303	43,98%	41
	Marca americana*	488.801	55,07%	16
	NP	8.430	0,95%	12
Total Geral		887.535	100%	69

*estoque remanescente da marca americana, produzido em 2018.

JUNHO / 19		Valores		nº clientes
MARCA		Valor	%	
	WELLB	480.719	55,17%	55
	Full Service e Marca Americana	389.217	44,67%	13
	SUCATA	1.387	0,16%	
Total Geral		871.323	100%	68

*estoque remanescente da marca americana, produzido em 2018.

JULHO / 19		Valores		%	nº clientes
	Marcas				
	WELLB	R\$ 451.449	61%	26	
	Full Service - OUTROS	R\$ 218.281	29%	8	
	Full Service - DORMICENTRO	R\$ 50.006	7%	1	
	Reposição	R\$ 20.891	3%	8	
	SUCATA	R\$ 2.296	0,3%		
Total Geral		R\$ 742.923	100%	43	

RETOMADA DE PARCEIROS ESTRATÉGICOS: retomada da relação com fornecedores excluídos da relação de fornecimento pelo antigo CEO da empresa, assim como novos fornecedores, novas opções de material e tecnologia., anteriormente evitado pelo mesmo CEO.

CLIENTES INATIVOS: a retomada em atendimento a clientes inativos, que assim como os fornecedores foram desassistidos pelo antigo CEO, por falta de afinidade com esses clientes, além do que o não interesse em atender as exigências dos clientes, que nada mais são as tendências de mercado.

SETOR HOTELEIRO: homologação da marca em redes hoteleiras, hotéis, empresas administradoras de hotéis. Já em Recuperação Judicial, a B2B positivou uma venda para uma grande rede de hotéis, com volume expressivo de produtos e uma boa visibilidade para a nova marca – WellB, proporcionando novas cotações no seguimento hoteleiro, podendo repercutir resultados, novas vendas, já para 1º trimestre de 2020.

4.1 DADOS GERAIS

4.1.1 POLÍTICA DE QUALIDADE

Compreendemos a gestão da qualidade como ferramenta na busca da melhoria contínua dos processos, resultando elevados padrões de qualidade e competitividade, satisfação dos clientes e retorno dos investimentos.

4.1.2 VALORES

Ética e respeito no relacionamento com colaboradores, clientes, parceiros e concorrentes. Atender aos aspectos socioambientais com comprometimento com a comunidade onde está inserida.

Desenvolver melhorias contínuas dos processos e produtos, focando a necessidade dos clientes, superando as expectativas. A criatividade, o comprometimento e o trabalho em equipe dos colaboradores, priorizando seu bem-estar, desenvolvimento pessoal e satisfação.

4.2 ANÁLISE DOS PRINCIPAIS ASPECTOS DA ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

4.2.1 CLIENTES

Este grupo é o mais delicado e importante no processo de recuperação da empresa. Os clientes da “B2B” são preponderantemente redes varejistas especializadas, lojas de colchões e redes de hotéis. O relacionamento entre cliente e fornecedor está baseado na confiança, e vários clientes já manifestaram que se sentiriam mais confortáveis em seguir o relacionamento comercial com a “B2B” apenas no caso de reestruturação da dívida e capitalização da empresa.

Além disso, os clientes tem imposto a redução de preços diminuindo a margem de lucro da “B2B” e, em algumas ocasiões, até mesmo inviabilizando o negócio.

4.2.2 FORNECEDORES

A “B2B” depende de poucos fornecedores, detentores da totalidade do mercado das matérias primas principais utilizadas pela empresa. Com relação aos prestadores de serviços, em sua maioria, são altamente especializados, dada a alta tecnologia agregada ao processo produtivo da “B2B”. Neste momento, há pouca chance de sucesso em negociar reduções de preços ou substituição de fornecimento. Assim, resta a obtenção de prazos maiores de pagamento ou negociação de parcerias.

4.2.3 TRABALHADORES

A “B2B” vem tomando medidas visando redução de custos com sua operação e criando processos que tragam maior efetividade à sua atividade empresarial.

4.2.4 INSTITUIÇÕES FINANCIADORAS

De modo geral, os bancos já cortaram as linhas de crédito concedidas à empresa. Também não há perspectivas de abertura de novas linhas de crédito. Assim, é notório que as opções mais viáveis são o alongamento e a reestruturação da dívida.

4.2.5 ACIONISTA

O acionista dispõe de poucos recursos financeiros para capitalização da empresa, mas está comprometido a manter os esforços para recuperação da empresa.

4.2.6 ESTRATÉGIA

Todos os relatos expostos até aqui robustecem a possibilidade de retomada econômica da empresa, caso a sua condição de diferenciação qualitativa for reconhecida e valorizada. Este é o principal mercado atual e futuro da “B2B”.

Após avaliação das oportunidades e ameaças do mercado, bem como pontos fortes e fracos da “B2B”, os gestores da empresa identificaram as atividades de maior importância, bem como os maiores investimentos realizados e suas estratégias vigentes.

Uma das regras básicas na reestruturação de empresas é um plano de redução de ativos, através de venda, troca ou dação em pagamento; necessários e, muitas vezes, o melhor caminho para a recuperação. De qualquer modo, uma das chaves para o sucesso está em estabelecer para o plano de recuperação uma das duas abordagens:

(1) Reduzir o escopo de atuação e focar a atenção nos produtos ou serviços nos quais a empresa possua maior lucratividade. A empresa estaria, nesse caso, utilizando-se de uma estratégia baseada em suas competências essenciais e nas suas vantagens competitivas. Ao eliminar as atividades menos rentáveis ou as atividades periféricas (através de terceirização, por exemplo), a empresa concentra suas energias nos seus pontos fortes, melhorando a eficiência de suas operações.

(2) A empresa estabelece um plano de remodelagem de negócio, através da reconfiguração de seus recursos humanos, materiais e financeiros, que possibilitará uma maior performance em seu desempenho e processo interno.

(3) A formação de UPIs (Unidades Produtivas Isoladas), visando angariar recursos para quitação do créditos sujeitos ao processo de Recuperação Judicial.

Por outro lado, o laudo de avaliação econômico-financeira aponta para uma forte necessidade de reequilibrar o fluxo de caixa da empresa e repactuar o passivo junto a credores.

Deste modo, este Plano de Recuperação Judicial foi elaborado em busca do atendimento aos princípios acima e preservar ao máximo admissível o valor da empresa. Foram definidas duas frentes: (i) estratégia interna, para dar resposta às necessidades imediatas da empresa, atacando os pontos fracos e com foco no fluxo de caixa e (ii) estratégia externa, para dar resposta às expectativas dos agentes envolvidos e sustentabilidade de longo prazo na recuperação da “B2B”.

4.2.6.1 ESTRATÉGIA INTERNA

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.

Para dar efeito ao Plano de Recuperação da empresa, a estratégia interna da “B2B” permanecerá focada na busca por custos baixos, orientada a ganhos crescente de produtividade e desenvolvimento de mercado. Quanto ao ambiente interno, a empresa buscará o aprimoramento das competências organizacionais e pessoais para incentivar a criatividade, inovação e sustentabilidade nos crescentes índices de resultados.

As estratégias internas a serem adotadas estão divididas em três grupos: i) Estratégias Administrativas e Financeiras; ii) Estratégias Comerciais; iii) Estratégias Industriais.

Na área administrativa foram definidas como principais diretrizes:

- Reorganizar e alongar as dívidas com bancos e fornecedores.
- Reduzir e controlar todos os gastos da organização.
- Realinhar metas para recomposição do capital circulante.
- Readequar o fluxo de caixa para atender às necessidades operacionais e do Plano de Recuperação Judicial.

As estratégias comerciais estarão orientadas para a ampliação da cobertura de mercado atual e aos possíveis novos mercados, bem como desenvolvimento de linhas de produtos. São elas:

- Intensificar parcerias com clientes para garantir altos índices de fidelidade.
- Revisar a estrutura comercial a fim de obter maior eficiência no atendimento de clientes e redução de despesas.
- Estruturar as ações de marketing para apoio ao novo posicionamento de mercado e imagem institucional.

Em relação as estratégias industriais, estão fundamentalmente orientadas à necessidade de reformulação ou reutilização do parque tecnológico da empresa, visando sempre o cumprimento do Plano de Recuperação Judicial.

4.3 VIABILIDADE DA RECUPERAÇÃO

O plano de recuperação será viabilizado com: (a) considerável redução dos custos fixos e variáveis, bem como pela redução substancial de despesas administrativa; (b) possibilidade de alienação de ativos e criação de UPIs, visando angariar recursos para o cumprimento do Plano de Recuperação Judicial.

4.3.1 AÇÃO JÁ INICIADAS

- Redução dos gastos com materiais auxiliares e de consumo
- Redução do quadro de empregados
- Ação para venda dos estoques

4.3.2 DESPESAS FINANCEIRAS

De acordo com o novo formato empresarial, reduz de forma sensível a dependência dos bancos para operações de giro. Assim, estima-se, uma queda abrupta nestas despesas. Estas despesas deverão continuar em queda durante os próximos anos, em virtude da revitalização da empresa.

4.4 PROPOSTA AOS CREDORES

Considerando que a “B2B” enfrenta dificuldades econômicas e financeiras, especialmente relacionada com a crise econômica vivida pelo país, que refletiu no ramo de atuação da Recuperanda;

Considerando que, em resposta a suas dificuldades econômico-financeiras, a “B2B” requereu pedido de recuperação judicial, nos termos da Lei 11.101/2005 e deve submeter um Plano de Recuperação Judicial aos seus credores;

Considerando que o plano cumpre os requisitos contidos no art. 53 da Lei 11.101/2005, uma vez que pormenoriza os meios de recuperação da empresa e implica na maximização da recuperação dos créditos em benefício dos credores sujeitos e não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial;

Considerando que, a “B2B” por força da Recuperação Judicial, busca superar sua crise econômico-financeira e reestruturar seus negócios, com o objetivo de preservar a atividade empresarial e manter-se como fonte de geração de empregos, tributos e riqueza;

A “B2B” submete este plano à aprovação da Assembleia Geral de Credores (AGC), caso venha a ser convocada nos termos do art. 56 da Lei 11.101/2005 e à homologação judicial.

Dito isso, a empresa propõe o pagamento dos créditos, exceto para a classe I, com deságio de 45% em 10 parcelas anuais, com correção pela SELIC, conforme o quadro indicativo abaixo:

FLUXO DE PGTO DO PASSIVO DA R.J. - 1 + 9 anos - 45%

Edital de CREDORES	SALDO	1º ano Carenda	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO	6º ANO	7º ANO	8º ANO	9º ANO	10º ANO
4.156.262	2.417.293										
DESÁGIO											
45%	ano	291.887	191.768	191.768	191.768	191.768	234.276	234.276	234.276	317.368	338.141
	mensais		15.981	15.981	15.981	15.981	19.523	19.523	19.523	26.447	28.178

4.4.1 PROCEDIMENTOS PARA PAGAMENTO

Os valores considerados para o pagamento dos créditos sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial serão os constantes do Quadro Geral de Credores, conforme art. 18 da Lei 11.101/2005 e de suas modificações subseqüentes decorrentes de acordo entre as partes ou de decisões judiciais. O saldo dos valores apresentados no Quadro Geral de Credores será corrigido com base no índice anual da SELIC (Sistema Especial de Liquidação e de Custodia) ao ano, durante o cumprimento deste plano. Os pagamentos dos valores para os créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial obedecerão aos respectivos contratos vigentes ou poderão ser modificados em razão de acordo entre as partes, de adesão a este plano ou de decisões judiciais.

Para o recebimento dos seus créditos, os credores deverão encaminhar um e-mail para rjb2b@wellbcolchoes.com.br, indicando os dados bancários para o recebimento do seu crédito, no prazo de 30 dias após o a publicação da decisão de deferimento do Plano de Recuperação Judicial ou no prazo de 30 dias após o trânsito em julgado da decisão que reconhecer a sujeição do crédito ao processo de Recuperação Judicial.

4.4.1.1 CLASSE I – CREDITORES TRABALHISTAS

Os valores decorrentes de créditos trabalhistas, listados no quadro geral de credores da Recuperanda, serão pagos no prazo de 12 meses contados da data de publicação da decisão que homologar o Plano de Recuperação Judicial da “B2B”. Os créditos

trabalhistas que forem reconhecidos pelo juízo recuperacional em incidentes processuais de habilitação ou impugnação de crédito e homologados após a data de homologação do Plano de Recuperação Judicial, serão pagos no prazo de 12 meses contados da data em que o respectivo incidente processual transitar em julgado.

Os valores decorrentes do Fundo de Garantia de Tempo de Serviço (FGTS) devem ser depositados nas respectivas contas vinculadas nas condições deste plano. Os demais valores devidos aos credores da classe I serão pagos por meio de documento de ordem de crédito (DOC) ou de transferência eletrônica disponível (TED). Os credores desta classe deverão informar as contas bancárias para este fim.

4.4.1.2 DEMAIS CREDITORES – CLASSES II, III e IV

Os créditos devidos aos credores listados nas classes II, III e IV, serão pagos nos mesmos termos, dentro do prazo de 10 (dez) anos, sendo aplicável a todos os créditos sujeitos ao processo de recuperação judicial um deságio de 45% sobre o valor de face dos créditos. Será aplicada uma carência de 12 meses para início dos pagamentos, cujo início do prazo será contado da publicação da decisão que homologar o Plano de Recuperação Judicial.

Os créditos serão corrigidos com base no índice anual da SELIC (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia) ao ano

Os pagamentos que não forem realizados em razão de os credores não terem informado suas contas bancárias não serão considerados como descumprimento deste plano. Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os credores não terem informado, com no mínimo 30 (trinta) dias úteis de antecedência do vencimento, suas contas bancárias. Caso o credor não forneça os seus dados dentro do prazo dos pagamentos, os valores devidos a este credor determinado ficarão no caixa da

empresa, até que o credor regularize seus dados ou que se consume a prescrição sobre tais créditos e se reverta em benefício da “B2B”.

4.4.2 CREDORES FOMENTADORES

Para os credores das Classes II, III e IV que contribuírem para a continuidade das atividades da “B2B”, através do fornecimento de bens, serviços, créditos e outros, dentro das condições normais de prazos e preços adotados pelo mercado, desde que oportuno e necessário, conforme julgamento exclusivo da “B2B”, será concedido tratamento diferenciado, conforme previsto no artigo 67 da Lei 11.101/2005 (os “Credores Fomentadores”), como segue:

- a) para os credores das Classes II, III e IV que sejam fornecedores de produtos e serviços, será pago, a cada mês subsequente ao mês de fornecimento de produto e/ou serviço demandado pela “B2B”, 5% (cinco por cento) a mais do valor do produto ou serviço fornecido no mês, a título de amortização, sem deságio e sem carência;
- b) para os bancos e demais instituições financeiras que oferecerem linha de crédito que auxiliem a “B2B” na composição de seu capital de giro, será pago a cada mês subsequente ao do mês no qual tenha havido efetivo desembolso de recursos para a “B2B” em fundos imediatamente disponíveis, 5% (cinco por cento) do valor médio da linha de crédito disponibilizada e efetivamente utilizada no mês, sem deságio e sem carência;
- c) por interesse do Credor Fomentador e/ou da “B2B”, o Credor Fomentador poderá, a qualquer tempo, deixar esta modalidade e voltar à condição anterior de credor não fomentador, mediante aviso prévio escrito de 30 (trinta) dias;
- d) caso o Credor Fomentador retome a sua condição anterior de credor não fomentador, por iniciativa própria ou da “B2B”, o seu saldo remanescente a amortizar terá o mesmo tratamento dos credores de sua mesma Classe.

4.4.3 DISPOSIÇÕES GERAIS

Este Plano de Recuperação Judicial, uma vez homologado pelo Juízo da Recuperação Judicial, obrigará a recuperanda e seus credores sujeitos à Recuperação Judicial e aqueles que a ele aderirem, assim como os seus respectivos sucessores a qualquer título e acarretará a automática, irrevogável e irretroatável liberação e quitação de todos os garantidores, pessoas física ou jurídica, solidários e subsidiários, e seus sucessores e cessionários, por qualquer responsabilidade derivada de qualquer garantia fidejussória, inclusive por força de fiança e aval, que tenha sido prestada a credores para assegurar o pagamento de qualquer crédito. As garantias fidejussórias remanescentes serão liberadas mediante a quitação dos créditos nos termos deste plano.

Após o pagamento integral dos créditos nos termos e formas estabelecidos neste plano, os respectivos valores serão considerados integralmente quitados e o respectivo credor dará a mais ampla, geral, irrevogável e irretroatável quitação, para nada mais reclamar a qualquer título, contra quem quer que seja, sendo inclusive obrigado a fornecer, se o caso, carta de anuência, nos casos de títulos protestados

Os credores sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial e aqueles que a ele aderirem não mais poderão contra a “B2B”, a partir da aprovação deste plano: (a) ajuizar ou prosseguir qualquer ação ou processo judicial de qualquer tipo relacionado a qualquer crédito; (b) executar qualquer sentença judicial, decisão judicial ou sentença arbitral relacionada a qualquer crédito; (c) penhorar quaisquer bens da empresa para satisfazer seus créditos; (d) criar, aperfeiçoar ou executar qualquer garantia real sobre bens e direitos da empresa para assegurar o pagamento de seus créditos; (e) reclamar qualquer direito de compensação contra qualquer crédito devido à empresa com seus créditos; e (f) buscar a satisfação de seus créditos por quaisquer outros meios. Todas as execuções judiciais em curso contra a “B2B”, relativas aos créditos serão extintas, e as penhoras e constrições existentes serão, em consequência, liberadas. Os credores também concordam com a imediata suspensão da publicidade dos protestos, enquanto a recuperação estiver sendo cumprida.

O Plano poderá ser alterado a qualquer tempo após sua homologação judicial por iniciativa da Recuperanda mediante convocação da ACG (Assembleia Geral de Credores). Aprovadas as alterações, observado o ‘quórum’ disposto no artigo 45 da Lei 11.101/05, obrigarão a todos os credores.

Além dos casos previstos em lei, em caso de descumprimento do plano, por qualquer motivo, como brusca alteração das condições de mercado, o devedor, o administrador judicial, e os próprios credores, poderão requerer a convocação urgente de uma nova AGC mesmo após o encerramento do processo de Recuperação Judicial, para fins de deliberar pela falência da empresa, que poderá ocorrer de maneira racional e que proteja ao máximo os seus ativos, bem como debater e aprovar alteração do plano, se esta for a vontade das partes, que possa vir a evitar uma quebra indesejada. Este plano é feito nos termos da lei e obrigará todos os credores concursais, inclusive os dissidentes, e aqueles que aderirem ao plano, como já prevê a Lei 11.101/05, mesmo após o decurso dos dois anos para encerramento da recuperação judicial.

A “B2B” se compromete a realizar todos os atos e firmar todos os contratos e outros documentos que, na forma e na substância, que sejam necessários ou adequados para cumprir os termos deste plano.

4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Acredita-se que as informações constantes neste Plano de Recuperação evidenciem que a empresa é viável economicamente, desde que sejam justificadas as alterações recomendadas.

Baseada nas ações tomadas descritas e nas estratégias sugeridas para a reestruturação apontadas, a “B2B” será capaz de trabalhar como uma empresa viável e lucrativa.

Acredita-se 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 “B2B”.

Em caso de divergência quanto aos termos previsto no plano de recuperação judicial e seus anexos, prevalecerá os termos desse plano de recuperação judicial.

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.

São João da Boa Vista, 21 de novembro de 2019.

B2B INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE COLCHÕES EIRELI