



Plano de Recuperação Judicial

Penta Technologies do Brasil Ltda.
CNPJ: 08.241.634/0001-48

Dezembro de 2012

354
✓

Índice

1. Apresentação

1.1. Objetivo

2. Histórico

2.1. Origem da PENTA TECHNOLOGIES DO BRASIL LTDA.

2.2. Composição do Capital

2.3. Breve Cronologia da PENTA TECHNOLOGIES DO BRASIL LTDA.

3. Caracterização da Empresa

3.1. Segmentos de Atuação

3.2. Processo de Revenda de Mercadorias

3.3. Mercado de atuação

3.4. Cenário Atual / Perspectivas

4. Fatores que Contribuíram para as Dificuldades da Empresa

4.1. Sociedade com o parceiro americano, Penta Laboratories

4.2. Burocracia para substituição de mercadorias

4.3. Inadimplência de Clientes

4.4. Questões Internas

4.4.1. Criação e extinção de novas divisões de vendas

4.4.2. Baixo giro de estoque

4.4.3. Estruturação da empresa para o crescimento

4.5. Ciclo Operacional extenso

4.6. Aplicação de recursos em novos negócios

4.7. Crises mundiais

4.8. Despesas Financeiras

4.8.1. Despesas com juros

4.8.2. Desconto de duplicatas em factoring

5. Composição da Dívida

5.1. Credores instituições financeiras

5.2. Credores fornecedores e prestadores de serviços

5.3. Credores trabalhistas

5.4. Endividamento fiscal e previdenciário

6. Diagnóstico Econômico-Financeiro

6.1. Situação Atual

6.2. Conclusão

7. Plano de Recuperação

7.1. Reestruturação Comercial

- a) **Mix de Produtos**
- b) **Preços**
- c) **Margem de Contribuição**
- d) **Vendas**
- e) **Ciclo Operacional**

7.2. Reestruturação Administrativa

- a) **Readequação de Custos e Despesas**
- b) **Profissionalização da Gestão Administrativa Financeira**

7.3. Reestruturação Financeira

- a) **Adequação da dívida existente**
- b) **Correção da dívida existente**
- c) **Carência**
- d) **Prazo de amortização**

7.4. Projeções

7.4.1. Vendas

- a) **Broadcast**
- b) **Industrial**
- c) **Médica**
- d) **Segurança**

7.4.2. Fluxo de caixa projetado

7.5. Resumo das Projeções

7.5.1. Aspectos relevantes das projeções

7.6. Conclusão sobre as Projeções

8. Conclusão

Nota de Esclarecimento

356

1. Apresentação

1.1. Objetivo

Este documento tem por objetivo apresentar os principais termos do Plano de Recuperação Judicial, citado no presente apenas como “**Plano de Recuperação**”, da empresa **PENTA TECHNOLOGIES DO BRASIL LTDA** (em Recuperação Judicial), denominado no presente como “**Penta**” ou “**Empresa**”, sob a égide da Lei de Recuperação Judicial e Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005) (“Lei de Recuperação de Empresas”).

A Recuperação Judicial foi solicitada em 23 de julho de 2012 e devidamente deferida em 03 de setembro de 2012, sob Processo n. 0036614-78.2012.8.26.0100, a partir da petição inicial requerendo a proteção prevista na Lei de Recuperação de Empresas, distribuída ao Foro Central Cível na 1ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais.

O Estudo do **Plano de Recuperação** foi desenvolvido nos meses de julho e agosto de 2012, pela **PENTA TECHNOLOGIES DO BRASIL LTDA** conjuntamente com a empresa **EJAFAC Consultoria Ltda.** Coube a **Penta** prestar todas as informações históricas, dados financeiros atuais e as perspectivas de vendas futuras. À **EJAFAC**, coube realizar as projeções financeiras que resultaram na proposta de amortização da dívida junto aos credores atuais e o diagnóstico com sugestões de melhoria para otimização dos processos operacionais, implantação e melhorias no sistema de controle interno e, ainda, a implantação de rotinas de monitoramento tempestivo dos resultados da empresa.

Este plano consiste em apresentar todas as informações relevantes da empresa, as dificuldades que culminaram na presente situação, as estratégias operacionais, comerciais e administrativas, as projeções de vendas e por fim, a apresentação dos resultados econômico-financeiros esperados e a proposta aos credores, devidamente embasada de acordo com o fluxo de caixa líquido pretendido, bem como previsões de condições adicionais oferecidas pela **Penta** com o objetivo de atenuar o nível de risco dos credores.

Este trabalho foi fruto de incessantes análises e discussões com a Administração da Companhia e retrata de modo prudente os resultados esperados. No entanto, cabe destacar que a **Penta** ainda apresenta previsões para possível antecipação do cronograma proposto em caso de resultados acima do projetado.

2. Histórico

2.1. Origem da PENTA TECHNOLOGIES DO BRASIL LTDA.

Fundada em 12 de setembro de 2006 e denominada inicialmente como **PENTA LABORATORIES PRODUTOS ELETRÔNICOS DO BRASIL LTDA**, teve como fundadores o Sr. Nelson Mantovani Rizoti (16,6%), Roberto Kazuo Kakunaka (16,6%), Paulo Cezar Souza Climaco (16,6%) juntamente com um investidor americano por meio de sua empresa, LA Holding, Inc (50%).

Os sócios brasileiros há época, todos oriundos de cargos gerenciais de vendas da concorrente Richardson Electronics Ltda, possuíam ampla experiência no mercado de componentes para as áreas de Radiodifusão, Industrial, Médica e de Segurança Eletrônica.

Ao participar de um evento internacional conheceram o proprietário da Penta americana, que forneciam componentes para a empresa que trabalhavam. O desejo de criar uma empresa mais ágil e com melhor relacionamento junto ao cliente, suportados pelo conhecimento técnico e de mercado, fizeram com que os sócios brasileiros apresentassem um plano de negócios para obtenção da exclusividade de representação da Penta americana no país.

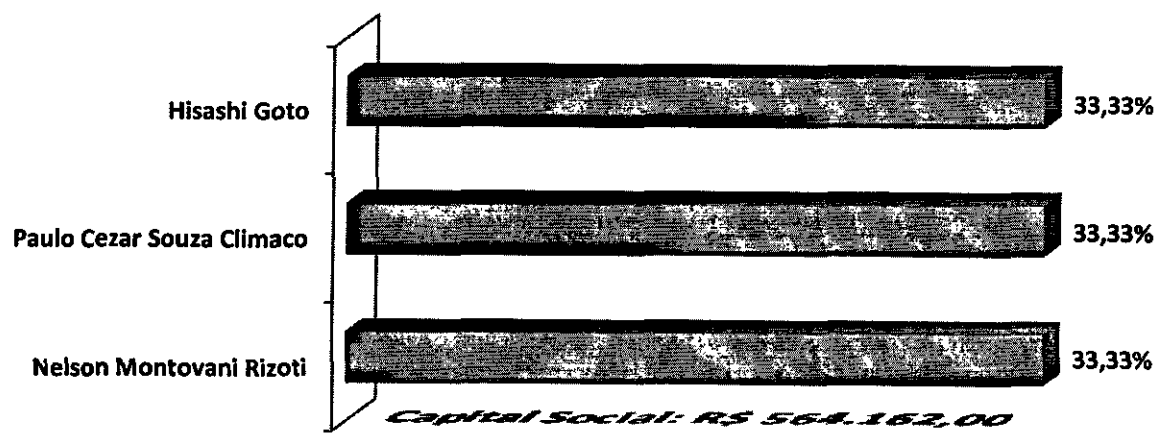
O plano, bem elaborado e com ótimas perspectivas de conquista de mercado e crescimento despertaram o interesse do Investidor que apresentou proposta para ser sócio de 50% (cinquenta por cento) da empresa brasileira integralizando seu capital por meio do envio de estoque inicial para comercialização.

Em 2007, teve início a operação da **Empresa**, que conquistou seu espaço no mercado rapidamente, graças ao atendimento personalizado e próximo ao cliente, preços praticados e a experiência de todos os sócios.

No entanto, diversos fatores que serão listados no presente documento comprometeram a saúde financeira da **Penta** e conseqüentemente seu desenvolvimento operacional, havendo inclusive, modificações no quadro societário e na origem dos produtos comercializados.

2.2. Composição do Capital

A composição do capital atual da **Penta** está assim constituída:



2.3. Breve Cronologia da PENTA TECHNOLOGIES DO BRASIL LTDA.

A seguir, breve cronologia dos principais eventos ocorridos na **Empresa** desde sua constituição:

Este documento é cópia do original, assinado digitalmente por LUIZ ANTONIO CALDEIRA MIRETTI, protocolado em 06/03/2018 às 21:10, sob o número WJMJ18402398561 Para conferir o original, acesse o site <https://esaj.tjsp.jus.br/pastadigital/pg/abrirConferenciaDocumento.do>, informe o processo 0036614-78.2012.8.26.0100 e código 404BF8C.

359
6**2006**

- Constituição da Penta Laboratories Produtos Eletrônicos do Brasil

2007

- Início das operações
- Implantação das Unidades de negócio: Broadcast e Industrial
- Dificuldade de atendimento da demanda por parte da empresa americana (!)

2008

- Implantação das Unidades de negócio: Segurança e Médica
- Início dos problemas de qualidade dos produtos de Broadcast e Industrial (!)
- Perda financeira considerável com inadimplência (!)

2009

- Implantação da Unidade de negócio: Analytical
- Agravamento dos problemas de qualidade dos produtos (!)

2010

- Implantação da Unidade de negócio: Semicondutores
- Investimento em novas companhias: TSR (Fabricação e Assist.Técnica de máquinas de soldas por resistência); SHR (Fabricação de equipamentos de Raio-X e Digitalização de Imagens) (!)
- Compras das cotas do investidor americano (!)
- Quedas nas vendas (!)

2011

- Fechamento das unidades de negócios: Semicondutores e Analytical
- Encerramento dos investimentos e saída da SHR
- Aumento do passivo junto às instituições financeiras (!)

2012

- Alteração no quadro societário
- Encerramento dos investimentos e saída da TSR
- Pedido de Recuperação Judicial

(!) principais aspectos que contribuíram para as dificuldades da empresa. Vide item 4.

360

3. Caracterização da Empresa

3.1. Segmentos de Atuação

Atualmente a **PENTA TECHNOLOGIES DO BRASIL LTDA** desenvolve projetos técnicos e oferece soluções de engenharia integrada, bem como o fornecimento de equipamentos, componentes e peças de reposição para os segmentos Broadcast, Industrial, Semicondutores e de Segurança Eletrônica, além da divisão Médica com soluções integradas para imagem em radiologia, tanto softwares como hardwares.

Os segmentos de atuação estão assim divididos:

✓ **Divisão Broadcast**

Comercialização de válvulas de potência para transmissores AM, FM, UHF e VH; capacitores cerâmicos e eletrolíticos, no-breaks e estabilizadores eletrônicos, entre outros.

✓ **Divisão Industrial**

Comercialização de válvulas eletrônicas e capacitores para geradores de alta-frequência, entre outros.

✓ **Divisão SNS**

Comercialização de equipamentos de segurança eletrônica tais como, câmeras, gravadores, conversores, lentes, softwares, entre outros. Venda da marca própria Hardycam Video Solutions.

✓ **Divisão Medical**

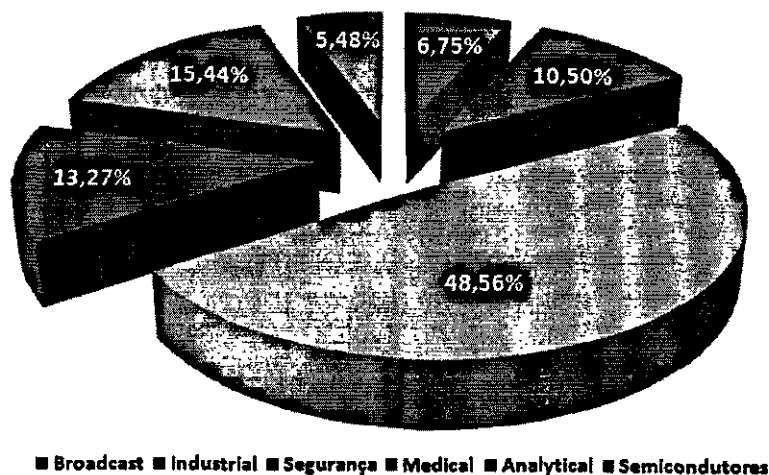
Soluções integradas para imagem e radiologia. Inclui software e hardware.



361
5

Quadro - Família de Produtos (Exercício de 2011):

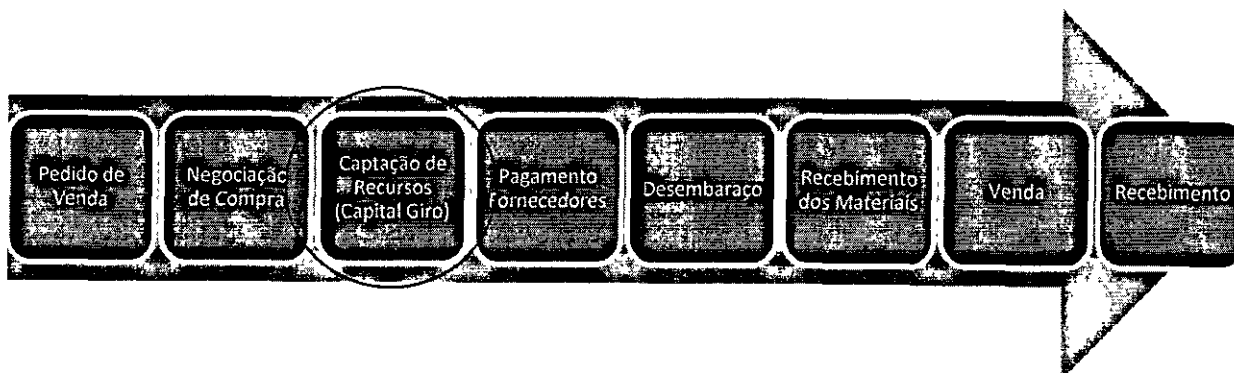
Nota: Áreas Analytical e de Semicondutores desativadas por não apresentarem resultados satisfatórios.



3.2. Processo de Revenda de Mercadorias

O processo de revenda de mercadorias é simples e similar ao empregado nas empresas que importam produtos para revenda. Como não há disponibilidade de caixa tampouco crédito junto ao fornecedor estrangeiro, a **Empresa** necessita captar/tomar recursos para adquirir as mercadorias e concretizar o processo de venda.

Fluxograma – Processo de Revenda de Mercadorias:



Captação de Recursos: cheque especial, giro parcelado, antecipação de recebíveis, operação Finim, entre outros.

Este documento é cópia do original, assinado digitalmente por LUIZ ANTONIO CALDEIRA MIRETTI, protocolado em 06/03/2018 às 21:10, sob o número WJMJ18402398561. Para conferir o original, acesse o site <https://esaj.tjsp.jus.br/pastadigital/pg/abrirConferenciaDocumento.do>, informe o processo 0036614-78.2012.8.26.0100 e código 404BF8C.

362

3.3. Mercado de atuação

A PENTA TECHNOLOGIES DO BRASIL LTDA conquistou significativa participação no mercado desde 2008. Seus diferenciais como atendimento e agilidade no atendimento ao cliente e seu plano de gerenciamento de crise em meio aos problemas de qualidade - apesar de onerosos do ponto de vista financeiro - refletiram positivamente na imagem da companhia.

Apesar de, atualmente, não contar com recursos necessários para movimentar com agilidade e eficiência suas vendas, ainda continua com significativa participação nas suas divisões.

No entanto, os referidos percentuais não são suportados por estudos técnicos e estatísticos, sendo estas realizadas por intermédio do contato com distribuidores e o próprio conhecimento dos concorrentes, visto que, os administradores já ocuparam posições gerenciais nos principais.

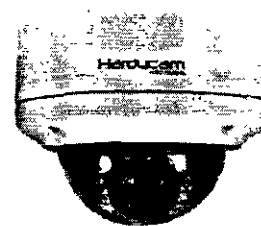


Divisão Broadcast e Divisão Industrial

As divisões de componentes para Broadcast e Industrial fornecem válvulas, módulos, capacitores de potencia, entre outros produtos para diversos segmentos da indústria bem como para emissoras de rádio e TV.

Com percentual médio de seu mix de produtos de 20% do mercado (obtinha 50% em 2008 e 2009) as duas divisões foram afetadas bruscamente pela falta de capital de giro. Ambas necessitam de estoques para atendimento imediato ao cliente. Apesar de regularmente ser consultada em cotações de preços, seu foco esta concentrado em vendas com grande volume, cuja importação seja viável para atendimento integral do pedido.

363



Divisão de Segurança Eletrônica

A divisão de Segurança fornece câmeras e sistemas profissionais de transmissão, armazenamento, tratamento e controle de imagens de Circuitos Fechados de TV. Atuando tanto no segmento Analógico quanto no sistema IP, possui participação aproximada de 2% (dois por cento) do mercado de segurança eletrônica no país. Seu diferencial consiste na elaboração de projetos completos para seus distribuidores e principalmente pelos ótimos clientes conquistados. A principal dificuldade atual consiste na entrega de grandes projetos visto que grandes companhias geralmente não realizam pagamentos antecipados aos seus fornecedores, o que impossibilita importar os produtos do projeto, novamente por falta de disponibilidade financeira e/ou crédito.



Divisão Médica

A **Penta** atende fabricantes de equipamentos de radiologia, clínicas e técnicos, detendo os registros necessários na ANVISA para **Empresa** e também para todos os produtos que distribui em 2 (dois) segmentos bem distintos e específicos:

- a) Componentes de reposição em radiologia;
- b) Equipamentos de digitalização de imagens em radiologia

Mesmo atuando num mercado de grande concorrência, como empresas como Toshiba, Siemens, Fuji, GE, Philips, entre outras, possui preços competitivos. No entanto, a divisão está no início do desenvolvimento de clientes. Seu diferencial consiste em comercializar produtos cuja tecnologia de digitalização de imagens está substituindo equipamentos com velocidade e vida útil bem inferior.

364

3.4. Cenário Atual / Perspectivas

Divisão Broadcast e Divisão Industrial

O mercado de reposição Broadcast e Industrial de componentes dividem-se em dois grupos: Válvulas e Semicondutores. Ambas possuem mercado totalmente estável pela diversificação da sua aplicação.

O mercado de válvulas apesar de ser tecnologicamente inferior a de semicondutores é bem interessante para a **Penta**, por três importantes fatores:

- a) **concorrência**: apenas 1 (uma) empresa concorre com a **Penta** no fornecimento de válvulas;
- b) **reposição**: as válvulas possuem vida útil limitada e são periodicamente substituídas por apresentar falhas;
- c) **necessidade imediata**: a substituição das válvulas em caso de falha deve ocorrer o mais rápido possível a fim de evitar maiores prejuízos pela saída do transmissor do ar (no caso de rádio e TV) ou pela paralisação de máquinas num parque fabril (indústria).

No mercado de semicondutores há 3 (três) concorrentes efetivos no mercado, no entanto, o volume de vendas é muito maior que o de comercialização de válvulas. A **Penta** possui fornecedores que dominam a tecnologia de fabricação de semicondutores, oferecendo preços competitivos com produtos de ótima qualidade.

Divisão de Segurança Eletrônica

Com market share aproximado de 2% (dois por cento) de um mercado que movimenta aproximadamente R\$ 250 milhões ao ano, a divisão de segurança possui excelentes expectativas para os próximos anos.

Atualmente o crescimento médio do mercado é de 13% (treze por cento) ao ano e não há qualquer perspectiva de retração, tendo em vista que todos os segmentos aplicam consideráveis investimentos para prevenir e coibir roubos ou fraudes. Com os eventos

esportivos de 2014 (Copa do mundo) e 2016 (Olimpíadas) há expectativa do aumento dos gastos públicos com segurança nos grandes centros, aeroportos, estádios, locais de treinamento e hospedagem, o que tende a aquecer o mercado nos próximos anos.

Os profissionais da **Penta**, também já iniciaram estudos para integração dos sistemas de CFTV com os controles de acesso, alarmes, incêndios, automação predial, entre outros. Desta forma, a **Penta** ingressara no mercado de controle de acesso e infraestrutura de rede a partir de 2013, oferecendo novos produtos e soluções para a base de clientes que atende atualmente.

Divisão Médica

No Brasil, apenas 30% (trinta por cento) dos exames radiológicos são digitalizados. Para fins comparativos, nos Estados Unidos e Europa esse percentual é de 90% (noventa por cento). Substituir os equipamentos atuais por uma linha tecnológica de digitalização de imagens significa eliminar custos e tornar os procedimentos de exames mais ágeis, ou seja, essa substituição é indispensável e abre grandes perspectivas para a **Penta**, que possui produtos e softwares de qualidade.

Este documento é cópia do original, assinado digitalmente por LUIZ ANTONIO CALDEIRA MIRETTI, protocolado em 06/03/2018 às 21:10, sob o número WJMJ18402398561. Para conferir o original, acesse o site <https://esaj.tjsp.jus.br/pastadigital/pg/abrirConferenciaDocumento.do>, informe o processo 0036614-78.2012.8.26.0100 e código 404BF8C.

366

4. Fatores que Contribuíram para as Dificuldades da Empresa

4.1. Sociedade com o parceiro americano, Penta Laboratories

Conforme relatado no histórico da **Empresa**, a sociedade junto ao investidor americano ocorreu pela integralização do capital social por meio do envio do estoque inicial para comercialização. Os sócios brasileiros cientes da necessidade de conhecer a estrutura da indústria americana deslocaram-se aos Estados Unidos e definiram as bases contratuais que fundamentaram o Contrato Social de constituição da **Penta**.

Transcorridos alguns meses do início das operações houve um aumento significativo nas vendas, ocasionada pelo trabalho ativo da área comercial na abertura de novos clientes. Surge, neste momento, o primeiro grande problema: a impossibilidade da fábrica americana de atender a demanda do nosso mercado, travando assim o crescimento da **Empresa**.

Por meio de intensas discussões pela necessidade de atender os pedidos, descobriu-se que o sócio americano não fabricava os produtos como fizera crer, inclusive na visita dos sócios brasileiros a referida "fábrica". Tratava-se apenas de mero importador americano de produtos chineses que cancelava sua marca nos produtos após realizar triagem de qualidade.

Ou seja, um dos principais alicerces sobre a qual a **PENTA TECHNOLOGIES** foi criada estava comprometido. Surge, neste momento, a necessidade de reavaliar todo o plano de negócio.

4.2. Problemas de qualidade e burocracia para substituição de mercadorias

Como os produtos comercializados pela **Penta** eram oriundos de outros países, e não da **PENTA LABORATORIES** com sede nos Estados Unidos como acreditava-se, optou-se pela importação direta dos produtos, com o aval do investidor americano, a fim de agilizar o atendimento dos clientes e reduzir o custo dos produtos.

367

Assim que são realizadas as primeiras vendas de produtos importados diretamente, surgem as primeiras reclamações sobre a qualidade dos produtos uma vez que a triagem realizada nos Estados Unidos não foi planejada e realizada pela **Empresa** após o recebimento dos produtos importados.

Para não perder clientes e nem ferir a imagem da **Empresa**, os sócios decidem repor integralmente e tempestivamente os produtos com defeitos, que posteriormente seriam exportados para substituição em garantia junto aos fornecedores. Ocorre que esse processo é moroso por questões de ordem burocrática, sendo o prazo médio entre o apontamento do defeito e a reposição em torno de 18 (dezoito) meses, o que afetou diretamente o fluxo de caixa da **Empresa**.

Os produtos exportados por conta dos problemas de qualidade totalizaram USD 555.461.00 (Quinhentos e cinquenta e cinco mil e quatrocentos e sessenta e um dólares). Os custos adicionais de exportação e importação para reposição das peças em garantia representaram um acréscimo de 78% (setenta e oito por cento) do custo original do produto.

4.3. Inadimplência de Clientes

O rápido crescimento do faturamento e a ausência da implantação de controles internos, para amenizar alguns riscos operacionais, refletiram diretamente nos índices de inadimplência de clientes.

O montante até 30/06/2012 totalizavam R\$ 750.139,40 (Setecentos e cinquenta mil e cento e trinta e nove reais e quarenta centavos) e representam 18,62% do montante de dívidas junto às instituições financeiras e fornecedores nacionais e estrangeiros.

4.4. Questões Internas

4.4.1 – Criação e extinção de novas divisões de vendas

Os sócios da **Empresa** com o intuito de ampliar seu *mix* de produtos, já no segundo ano de operação, implantaram a unidade de negócios Segurança. Por intermédio de um profissional com experiência (atualmente sócio) esta divisão consolidou-se pela

368

significativa carteira de clientes bem como por seu faturamento, muito representativo em relação ao faturamento global da **Empresa**.

O sucesso obtido com essa divisão encorajou a **Penta** a buscar novas oportunidades de negócios. A divisão Analítica e a de Semicondutores surgiu e seguiu os mesmos princípios que nortearam a divisão de Segurança, inclusive com plano de negócios devidamente apresentado e metas ditas realistas.

Ocorre que ambas as divisões não corresponderam com o planejamento apresentando. A ausência de controles internos para monitoramento prévio dos preços praticados e a agressividade na tentativa de cumprimento de metas de faturamento ocasionaram vendas com margens muito baixas ou até mesmo negativas.

O esforço para implantação e posteriormente para 'salvar' as referidas divisões não surtiu resultados. Pelo contrário, a falta de foco ocasionou quedas nas vendas dos produtos das divisões antes consolidadas.

4.4.2 – Baixo giro de estoque

O aumento das quantidades compradas para obtenção de melhores preços na compra acabou por gerar uma grande quantidade de estoque sem giro, afetando significativamente o fluxo de caixa da **Penta**. Estes produtos, com a reestruturação realizada pela **Empresa** será objeto de "liquidação" com o intuito de gerar caixa para aquisição de produtos com giro maior.

4.4.3 – Estruturação da empresa para o crescimento

Gráfico – Evolução do Faturamento:



Os administradores da **Penta**, suportados pela evolução do faturamento, aumentaram consideravelmente os custos e despesas gerais no ano de 2010, ampliando o quadro de colaboradores, os benefícios para atraí-los, bem como toda a estrutura de serviços. Também houve relevantes investimentos na implantação de software de Gestão.

O aumento desses gastos tinha por objetivo principal a preparação da **Empresa** para um crescimento considerável no exercício de 2011. Como se observa, o faturamento manteve-se similar ao ano anterior e o esperado crescimento não ocorreu como fora planejado.

Novamente a **Empresa** não obteve sucesso no seu planejamento estratégico. Os custos elevados prejudicaram os resultados e o fluxo de caixa da companhia durante os últimos 2 (dois) exercícios.

4.5. Ciclo Operacional extenso

As dificuldades financeiras oriundas das questões acima relatadas foram acentuadas pela atividade a fim da **Penta**. Ao realizar uma venda, a **Empresa** necessita comprar a vista junto ao fornecedor estrangeiro e para conseguir ser competitiva no mercado, necessita vender a prazo para seus clientes.

Esse fluxo financeiro descasado, atrelado a dificuldade financeira, resultou no aumento do capital de terceiros, em especial instituições financeiras principalmente na antecipação de recebíveis.

Há casos de adiantamento de clientes para a **Empresa**. No entanto, as maiores vendas realizadas as grandes corporações do país geralmente não são objeto de adiantamento por conta de suas políticas internas rígidas, tampouco autorizam o desconto dos títulos junto a terceiros. Novamente, outro aspecto relevante para o agravamento da crise financeira da **Penta**.

4.6. Aplicação de recursos em novos negócios

Assim como na questão das novas divisões operacionais, foi estratégia da companhia investir recursos em duas novas empresas com bom potencial, segundo seus administradores:

- TSR (Fabricação e Assist.Técnica de máquinas de soldas por resistência);
- SHR (Fabricação de equipamentos de Ralo-X e Digitalização de Imagens)

Em ambos os casos foram mantidos o quadro societário atual, passando a **PENTA TECHNOLOGIES** a atual como investidor visando recuperar os negócios que estavam com dificuldades financeiras.

No entanto, tendo em vista que as 3 (três) empresas encontravam-se em condições financeiras desfavoráveis, não houve fôlego para continuar a recuperação. Todo o investimento foi baixado como perdas operacionais visto que a empresa e os sócios das mesmas entraram em insolvência.

4.7. Crise financeira mundial

As crises financeiras de 2008 e 2011 afetaram a **Penta** de duas formas distintas. A primeira em 2008, logo no segundo ano de operação, gerou dificuldades por conta da falta de crédito no mercado, principalmente junto aos fornecedores estrangeiros.

371

Na segunda crise, em 2011, as vendas foram afetadas por conta do aumento da cotação do dólar. Vários pedidos de vendas foram cancelados, assim como muitos projetos foram postergados aguardando a estabilização do mercado.

4.8. Despesas Financeiras

4.8.1 – Despesas com juros

Geralmente o principal agente das dificuldades financeiras de uma empresa, as Despesas Financeiras da **PENTA TECHONOLOGIES DO BRASIL LTDA** assumiram proporções que não permitem a retomada dos negócios em níveis seguros de atuação.

Conforme listado anteriormente, problemas de qualidade, morosidade na substituição destes produtos, estoques sem giro, inadimplência de clientes, crises financeiras mundiais e decisões estratégicas equivocadas resultaram no aumento considerável dos empréstimos e antecipações financeiras, sendo as despesas financeiras com juros crescentes conforme demonstrado abaixo:

Quadro de evolução das despesas financeiras (em R\$)

2007	2008	2009	2010	2011
42.877,42	237.065,02	640.989,71	723.426,89	1.293.661,73

(fonte: Demonstrativos de Resultado do Exercício)

4.8.2. Desconto de duplicatas em factoring

Atualmente 90% (noventa por cento) de todos os faturamento da **Penta** são negociados em instituições financeiras e factorings, com juros que variam de 2% (dois por cento) a 4,5% (quatro vírgula cinco por cento). Não obstante, além dos juros praticados na antecipação deve se computar os juros em caso de atrasos do cliente ou ainda, em caso de inadimplência.

5. Composição da Dívida

372

5.1. Credores Instituições Financeiras

Por meio de circularização confirmamos o endividamento bancário na posição de 31/10/2012. A posição, a seguir, reflete todo o passivo financeiro em cada instituição, considerando saldo devedor (cheque especial), empréstimos de curto e longo prazo, financiamentos, leasing e recebíveis em aberto:

INSTITUIÇÃO	VALOR DO ENDIVIDAMENTO
BANCO DO BRASIL	394.543,67
BANCO BRADESCO	350.764,11
BANCO SANTANDER	374.813,55
BANCO HSBC	369.207,00
BANCO ITAÚ	527.865,60
TOTAL - INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	2.017.193,93

5.2. Credores Fornecedores e prestadores de serviços

Nesse grupo encontram-se todas as pendências financeiras atuais e futuras dos fornecedores nacionais e estrangeiros, bem como prestadores de serviços e faturas de serviços de utilidade pública.

5.2.1 – Fornecedores estrangeiros

Os fornecedores estrangeiros estão listados individualmente com o valor total devido em Moeda Estrangeira e convertido para Reais em 18/10/2012, conforme cotação do Banco Central do Brasil.

Todos os valores pendentes referem-se a importação de mercadorias para revenda, exceto os relativos a Penta Laboratories (US\$ 149,437.91) que trata do acordo de aquisição das cotas realizados durante o exercício de 2010 junto ao investidor americano.

RAZÃO SOCIAL	VALOR DO ENDIVIDAMENTO (em moeda estr.)	MOEDA	COTAÇÃO 18/10/2012	VALOR DO ENDIVIDAMENTO (em REAIS)
AUSTRALIAN X-RAY TUBES PTY LTD	14.155,00	US\$	2,0295	28.727,57
BROOKS RAND LABS	17.358,54	US\$	2,0295	35.229,16
BIOCI SYSTEMS, INC	891,00	US\$	2,0295	1.808,28
BURGENER RESEARCH INC.	2.405,00	US\$	2,0295	4.880,95
ELEMENTAL SCIENTIFIC, INC.	45.379,37	US\$	2,0295	92.097,43
FLUIDMESH NETWORKS LLC	8.400,00	US\$	2,0295	17.047,80
GLASS EXPANSION INC.	12.398,01	US\$	2,0295	25.161,76
HANGZHOU HIKVISION DIGITAL TECH	66.463,00	US\$	2,0295	134.886,66
KATANAX INC.	33.630,72	CAD	2,0692	69.588,69
MS NOISE EUROPE & ASIA	5.550,00	E\$	2,6605	14.765,78
NETWORK VIDEO TECHNOLOGIES INC.	15.833,25	US\$	2,0295	32.133,58
NWL CAPACITORS	66.371,80	US\$	2,0295	134.701,57
PELCO WORLWIDE HEADQUARTERS	130.368,15	US\$	2,0295	264.582,16
PENTALABORATORIES INC.	149.437,91	US\$	2,0295	303.284,24
HIGH HOPE INTERNATIONAL INC	73.197,59	US\$	2,0295	148.554,51
SGE INC	3.737,52	US\$	2,0295	7.585,30
VERINT SYSTEMS LTDA	45.235,41	US\$	2,0295	91.805,26
VALOR TOTAL - FORNECEDORES INTERNACIONAIS				1.406.840,69

5.2.2 – Fornecedores nacionais e prestadores de serviços

Abaixo relação integral de todos os fornecedores e prestadores de serviços que compõe a Recuperação Judicial, incluindo nome e CNPJ.

Propomos o pagamento integral dos fornecedores com endividamento inferior a R\$ 1.000,00 (um mil reais) por conta de sua irrelevância em até 180 (cento e oitenta) dias.

374

RAZÃO SOCIAL	CNPJ OU CPF	VALOR DO ENDIVIDAMENTO
600ML EDIÇÃO E COMUNICAÇÃO LTDA	09621755000188	1.250,00
ACF BORBA GATO-BORBA GATO ASSESSORIA	58075847000115	141,80
ALEKSASNDRA BARBOSA DE LIMA E SILVA INFORMATICA	05548421000175	1.800,00
AMK TRADUÇÕES LTDA	08758144000113	2.034,96
BALAN-SET SERVICOS CONTABEIS LTDA	47863261000107	6.030,00
BELTRAME ASSESSORIA CONTÁBIL S/S LTDA.	10582761000152	17.519,00
BERYMOLDE INDUSTRIA E COMÉRCIO LTDA.	03968719000109	613,20
BKBG ADVOGADOS	06998729000185	5.887,58
BRAKO BUSINESS SOLUTION COM DE EQUIP. ELETRONICOS LTDA	12158172000177	600,00
BRASLIMPO COMERCIAL LTDA	65833410000169	279,24
BRASPRESS TRANSPORTES URGENTES LTDA	48740351008220	236,38
BTINC COMERCIO DE PRODUTOS ELETRONICOS LTDA	13397979000125	19.273,36
CALAS COMERCIAL ELETRICA LTDA ME	03143986000147	455,00
CASA DA BOIA COM E IND DE METAIS LTDA.	61258703000109	756,50
CENTRAL DE METAIS E FERRAGENS LTDA	60577418000198	4.457,13
CHROMASERVICE SERV. ANALITICOS LTDA EPP	09636479000121	3.309,60
CONSELHO REGIONAL DE EN ARQ E AGR DO EST DE SAO PAULO	60985017000177	1.935,87
DELL COMPUTADORES DO BRASIL LTDA	72381189000625	3.616,53
DENCO - COMANDOS ELETRO-ELETRÔNICOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LT	05727523000158	750,00
DLM PRODUTOS LOGÍSTICOS LTDA	03871397000185	72.667,87
DMSTOR INFORMATICA	06915840000160	9.683,10
E1M TECNOLOGIA	00000000000336	1.983,62
EADI SANTO ANDRE TERMINAL DE CARGAS LTDA	03599179000133	548,77
EDSON SERAFIM DOS SANTOS ME	02407212000113	250,00
ELASTOBOR BORRACHAS E PLASTICOS LTDA.	53840542000210	420,00
FEDERAL EXPRESS CORPORATION	00676486000182	24.188,91
FUNDAÇÃO DE CIENCIA APLICACOES E TECNOLO	51619104000110	11.621,00
HUNIMA ELETRONICA LTDA	61454880000160	1.460,00
INTERCOPY ASS E SERVIÇOS LTDA	66659301000130	697,61
ITATRANS RL LOGISTICA INTERNACIONAL	57067928000100	8.285,84
KEY EXPRESS SERVIÇOS E TRANSPORTES LTDA	08319695000180	3.357,00
LAPASONIC TELEINFORMATICA LTDA	01801699000151	1.495,00
LIVETECH DA BAHIA INDUSTRIA E COMERCIO LTDA	05917486000140	28.189,95
MAGDA COMUNICAÇÕES LTDA ME	61812012000105	3.958,66
MARIA NEIDE MARTINS DE SOUZA(CARTUJET)	05591776000147	515,00
MEGGA TECNOLOGIA COM MAQUINAS LTDA	04159209000153	47.825,28
MESKO COMERCIAL ELETRONICA LTDA.	96222617000120	9.090,00
METALSERV INDUSTRIA E COMERCIO DE PRODUTOS METALURGICOS LTI	04199981000107	355,70
MID-AMERICA OVERSEAS DO BRASIL LOGISTICA LTDA	04364893000105	2.028,98
MS Telecom Cabos e Conectores e Acessórios p/ Telecomunicações	08833887000100	2.280,00
NELMETAIS TECNOLOGIA E COMERCIO DE METAS LTDA	07187179000187	4.732,64
NEPIN ACESSORIOS INDS LTDA	51598902000102	584,00
OKIDATA DO BRASIL INFORMATICA LTDA	01619318000118	11.770,64

Este documento é cópia do original, assinado digitalmente por LUIZ ANTONIO CALDEIRA MIRETTI, protocolado em 06/03/2018 às 21:10, sob o número WJMJ18402398561. Para conferir o original, acesse o site <https://esaj.jfsp.jus.br/pastadigital/pg/abrirConferenciaDocumento.do>, informe o processo 0036614-78.2012.8.26.0100 e código 404BF8C.

275

RAZÃO SOCIAL	CNPJ OU CPF	VALOR DO ENDIVIDAMENTO
PAVAN LOGISTICS	05342379000131	765,28
PGL BRASIL LTDA	04503292000136	37.688,75
RETENTORES VENDABRAS IND E COM LTDA.	61288353000123	304,45
RODRIFER	52818002000196	1.180,00
SMARTEC - COMERCIO E SERVICOS DE AUTOMACAO INDUSTRI	01542609000155	2.958,96
SARSTEDT LTDA	02661790000181	2.340,00
SYSTRADE COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA	02874918000195	7.004,74
TRANSPORTADORA MINUANO LTDA	87183570000223	152,95
THAIS CRISTINA SILVA MOURA ME	07955244000177	1.986,48
USICAL SERVIÇOS DE USINAGEM E CALDERARIA LTDA	10283662000170	14.400,00
VIANA DE SOUZA COMERCIAL LTDA	68045780000120	990,00
WERK SCHOTT MIRASSOL AUTOMATIZACAO PNEUMATICA LTDA.	05551222000116	1.256,00
VALOR TOTAL - FORNECEDORES NACIONAIS		389.963,33

5.3. Credores Trabalhistas

A **Empresa** conseguiu até o presente momento honrar os pagamentos de funcionários em dia. No entanto, para adequação dos custos atuais realizou demissões nos últimos 2 (dois) meses gerando contingência trabalhista, na ordem de risco aproximado de R\$ 42.000,00 (Quarenta e dois mil reais), conforme segue:

FUNCIONÁRIO	VALOR DA AÇÃO TRABALHISTA	ESTIMATIVA DE RISCO	PROCESSO
DOUGLAS OLIVEIRA CRUZ	30.000,00	12.000,00	2454-26.2012.5.02.0074 – 74ª VT/SP
LUCAS GIMENES LEAL	75.000,00	30.000,00	0001877-75.2012.5.02.0065 – 65ª VT/SP
TOTAL - AÇÕES TRABALHISTAS	105.000,00	42.000,00	

5.4. Endividamento fiscal e previdenciário

A empresa possui débitos previdenciários, não previdenciários e inscritos em dívida ativa que serão objeto de parcelamento integral nos prazos máximos permitidos por lei.

Este documento é cópia do original, assinado digitalmente por LUIZ ANTONIO CALDEIRA MIRETTI, protocolado em 06/03/2018 às 21:10, sob o número WJMJ18402398561 Para conferir o original, acesse o site <https://esaj.tjsp.jus.br/pastadigital/pg/abrirConferenciaDocumento.do>, informe o processo 0036614-78.2012.8.26.0100 e código 404BF8C.

376

5.4. Consolidação endividamento credores

CREDORES QUIROGRÁFIOS	VALOR DO ENDIVIDAMENTO
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	2.017.193,93
FORNECEDORES NACIONAIS	389.963,33
FORNECEDORES INTERNACIONAIS	1.406.840,69
CREDORES TRABALHISTAS	42.000,00
TOTAL - INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	3.855.997,95

6. Diagnóstico Econômico-Financeiro

6.1. Situação Atual

As dificuldades apresentadas e os erros estratégicos da **Empresa** configuraram o cenário atual, conforme ilustrado a seguir:

Composição do Patrimônio Líquido em 30/06/12 (em R\$)

Patrimônio Líquido	52.795,48
Capital Social	564.162,00
Reservas de Lucros	2.485.303,29
Prejuízos Acumulados	(2.996.669,81)

Composição de Capital em 30/06/12 (em R\$)

Passivo Circulante	7.548.886,60	87,9%
Passivo Não Circulante	986.084,64	11,4%
Patrimônio Líquido	52.795,48	0,7%
Total do Passivo	8.587.766,72	

Índice de Liquidez Corrente

Liquidez Corrente	1,01
-------------------	------

377

Ao entrar em um círculo vicioso de utilização de recursos de instituições financeiras, as despesas financeiras comprometeram o fluxo de caixa da **Empresa** afetando significativamente suas operações. Ressalta-se que o ciclo operacional da companhia longo impossibilita que a mesma realize vendas de valores consideráveis e rentáveis justamente pela falta de capital de giro.

Não obstante, o atraso junto aos fornecedores estrangeiros restringe negociações e nem sempre permite que a **Empresa** apresente projetos com as melhores marcas e equipamentos. Nesse cenário, a morosidade em sanar pendências, renegociar dívidas ou conseguir os recursos necessários para realizar determinada importação atrasa muito o prazo de entrega, gerando desconforto para o cliente e em diversos casos o cancelamento da compra.

Ressalta-se ainda que o alto endividamento afeta significativamente o foco dos administradores atuais, visto que diariamente seus esforços estão concentrados em resolver pendências financeiras, evitar negativação junto aos órgãos de crédito e protestos, não permitindo planejar, executar e concentrar esforços efetivos na recuperação da empresa.

6.2. Conclusão

Em virtude da incapacidade de novos aportes por parte dos sócios, a dificuldade de renegociação e liberação de crédito junto aos principais fornecedores e por fim, o altíssimo custo financeiro que impossibilita resultados positivos para a companhia, a Alta Administração viu-se obrigada a solicitar o recurso da Recuperação Judicial, visando:

- ✓ Preservar a continuidade das operações;
- ✓ Preservar o interesse de seus colaboradores;
- ✓ Preservar o interesse de seus credores, honrando os compromissos de modo uniforme e em conformidade com o aprovado pela maioria;
- ✓ Reestruturar e profissionalizar a gestão visando a eficiência desta Recuperação;



7.

Plano de Recuperação Judicial

Penta Technologies do Brasil Ltda.
CNPJ: 08.241.634/0001-48

379

7. Plano de Recuperação

7.1. Reestruturação Comercial

Atualmente os 3 (três) sócios administradores respondem individualmente por cada uma das divisões de negócios (Broadcast e Industrial / Segurança / Medical). Paralelamente, acumulam as funções administrativas e financeiras, mantendo gerentes que executam as atividades designadas. Com o agravamento da crise financeira os esforços de vendas dividiram a atenção com a resolução dos problemas de caixa e de crédito prejudicando sensivelmente os resultados esperados.

A reestruturação comercial parte deste pressuposto. O engajamento comercial de cada sócio em sua divisão de negócio, fomentando novos parceiros comerciais e clientes para o cumprimento das metas conservadoras estabelecidas, imprescindível para a recuperação da **Penta**.

a) *Mix* de Produtos

Desde o segundo semestre de 2011 a **Empresa** iniciou o processo de redução do mix de produtos com o encerramento da divisão de negócios Analytical. A estratégia adotada é priorizar os projetos, produtos e serviços de maior conhecimento técnico e comercial dos administradores.

Já em 2012, a Administração mapeou os produtos comercializados com maior volume de problemas de qualidade. Esse estudo possibilitou duas ações corretivas importantíssimas:

- a) desenvolvimento de novos fornecedores;
- b) acordos comerciais que assegurem a substituição de mercadorias sem quaisquer perdas ou custos adicionais para a **Penta**.

b) Preços

Os produtos comercializados pela **Penta**, em sua maioria, são originários da China, ante os concorrentes que importam seus produtos dos Estados Unidos. Isso permite que a **Penta** pratique preços menores, estratégia que será mantida pela **Empresa**. No entanto, o desenvolvimento de novos fornecedores resultou em um aumento das importações dos Estados Unidos o que resultará em preços similares ao da concorrência.

300

c) Margem de Contribuição

Um dos principais vilões das dificuldades atuais, a ausência de planejamento e acompanhamento dos custos de importação resultou em vendas com margens abaixo das expectativas e metas pré-estabelecidas.

Os administradores com suas responsabilidades segregadas pelas divisões da **Empresa** definiram a margem mínima de contribuição de cada produto (entre 25% a 40%) e formalizaram os procedimentos de revisão periódica (para acompanhar o mercado) e o tratamento das exceções.

d) Vendas

Os canais de venda permaneceram inalterados por, segundo os administradores, serem eficientes e não terem relação com as dificuldades mapeadas que originaram a presente situação. É consenso que o principal motivo da queda nas vendas são reflexos da indisponibilidade financeira para aquisição de mercadorias para revenda, visto que os preços praticados são atraentes, os projetos são eficientes, o relacionamento com os clientes são abertos e diretos e a **Penta** continua a ser consultada para gerar orçamentos.

e) Ciclo Operacional

Com o intuito de reduzir o prazo médio de recebimento, a **Penta** adotou a prática de pagamento antecipado de pelo menos 30% (trinta por cento) do valor integral do pedido.

7.2. Reestruturação Administrativa

a) Readequação de Custos e Despesas

O aumento dos custos e despesas da companhia teve início durante o ano de 2010 e ocorreu pela expectativa de crescimento da **Penta**. Este fato não ocorreu e desde 2011 a **Empresa** vinha reduzindo seus custos de forma conservadora.

No entanto, a partir do segundo semestre de 2012 a **Empresa** adotou uma política agressiva de redução de custos e despesas, de forma planejada, cujo impacto trará benefícios imediatos para geração de caixa e consequente viabilização do negócio.

38 ✓

b) Profissionalização da gestão administrativa financeira

Os atuais administradores com excelente experiência na área comercial terceirizaram a gestão administrativa financeira da **Empresa**. O principal interesse foi segregar a área comercial e financeira e criar ferramentas de monitoramento orçamentário, financeiro e de gestão. A implantação de controles internos, planejamento financeiro e tributário e a otimização de processos são escopos da empresa, com know how na recuperação de empresas com problemas financeiros e de gestão.

7.3. Reestruturação Financeira (Proposta aos Credores)

As reestruturações comerciais, financeira e administrativa são imprescindíveis para que a **Empresa** volte a gerar resultados operacionais positivos. No entanto, o equilíbrio financeiro somente será viável se os montantes da dívida junto aos credores forem objeto de reestruturação, seja pela redução do montante geral, seja pela extensão do prazo de pagamento, com o intuito de adequar-se a capacidade de pagamento prevista nesse plano para os próximos anos. Ressalta-se que os resultados obtidos abaixo foram objeto de várias simulações e visa criar um cenário adequado e de equidade, garantindo a continuidade das operações da **Penta** e os direitos de recebimento de seus credores.

a) Adequação da dívida existente

A dívida da **Penta** possui valores extremamente elevados em relação a capacidade futura de caixa para amortizá-la. Dentro dos aspectos informados e do planejamento e estratégias adotadas, torna-se necessário a **redução de 35% (trinta e cinco por cento) do montante da dívida junto aos credores quirografários**.

b) Correção e Juros da dívida readequada

A correção e o juros da dívida readequada foi corrigida neste Plano no percentual **4% a.a** (quatro por cento ao ano).

c) Carência

Para a retomada do capital de giro, imprescindível para o sucesso desta Proposta, torna-se necessária que os credores nos concedam carência para o início do pagamento dos valores acordados após a aprovação deste Plano, devidamente corrigidos, por 12 (doze) meses, atualizados em **4% a.a**. (quatro por cento ao ano).

d) Prazo de amortização

O prazo de pagamento das parcelas aos credores proposto é de:

382

Credores quirografários: 96 (noventa e seis meses). A empresa, no entanto, apresenta proposta de pagamento integral para os credores com endividamento inferior a R\$ 1.000,00 (um mil reais) em até 180 (cento e oitenta) dias após a aprovação deste plano visando minimizar os problemas com fornecedores de menor porte e por sua imaterialidade frente ao endividamento total.

Credores trabalhistas: O montante de endividamento estimado de credores trabalhistas representa 1,09% (um ponto zero nove por cento) do endividamento total. Propomos o pagamento dessa classe em até 365 (trezentos e sessenta e cinco) dias após a aprovação deste plano. A administração entende que os trabalhadores devam perceber os recebimentos nesse prazo dado a imaterialidade do valor frente ao endividamento total. Com isto a empresa entende que minimizará os impactos junto a esta classe visto que não há condições de assumir as mesmas condições dos credores quirografários. Ressalta-se, que conforme destacado no item 5.3, a empresa está com todas as suas obrigações trabalhistas rigorosamente em dia.

7.4. Projeções

As projeções apresentadas a seguir, foram elaboradas pela Administração da Empresa baseados em níveis realistas e factíveis de serem realizados. As divisões comerciais e o setor administrativo/financeiro apresentaram suas projeções dentro dos níveis históricos realizados, aplicando as variações previstas na reestruturação, visando assegurar o pleno cumprimento das projeções estabelecidas a seguir:

7.4.1. Vendas

- ✓ Broadcast e Industrial
- ✓ Segurança
- ✓ Médica

383
31



Planilha Projeção de Receitas e Resultado Líquido por Divisão de Negócios

Resultado Líquido Projetado por Divisão	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Divisão: Industrial e Broadcast									
Vendas Brutas	3.000.000	3.120.000	3.244.800	3.374.592	3.509.576	3.649.959	3.795.957	3.947.795	4.105.707
(-) Impostos	- 990.000	- 1.029.600	- 1.070.784	- 1.113.615	- 1.158.160	- 1.204.486	- 1.252.666	- 1.302.772	- 1.354.883
Vendas Líquidas	2.010.000	2.090.400	2.174.016	2.260.977	2.351.416	2.445.472	2.543.291	2.645.023	2.750.824
(-) CPV (Produtos, frete, desembaraço)	- 1.140.000	- 1.185.600	- 1.233.024	- 1.282.345	- 1.333.639	- 1.386.984	- 1.442.464	- 1.500.162	- 1.560.169
(-) Custos Diretos	- 384.000	- 399.360	- 415.334	- 431.948	- 449.226	- 467.195	- 485.883	- 505.318	- 525.531
= Resultado Líquido - Divisão Ind. e Broadcast	486.000	505.440	525.658	546.684	568.551	591.293	614.945	639.543	665.125

Divisão: Segurança									
Vendas Brutas	3.000.000	3.120.000	3.244.800	3.374.592	3.509.576	3.649.959	3.795.957	3.947.795	4.105.707
(-) Impostos	- 990.000	- 1.029.600	- 1.070.784	- 1.113.615	- 1.158.160	- 1.204.486	- 1.252.666	- 1.302.772	- 1.354.883
Vendas Líquidas	2.010.000	2.090.400	2.174.016	2.260.977	2.351.416	2.445.472	2.543.291	2.645.023	2.750.824
(-) CPV (Produtos, frete, desembaraço)	- 1.140.000	- 1.185.600	- 1.233.024	- 1.282.345	- 1.333.639	- 1.386.984	- 1.442.464	- 1.500.162	- 1.560.169
(-) Custos Diretos	- 384.000	- 399.360	- 415.334	- 431.948	- 449.226	- 467.195	- 485.883	- 505.318	- 525.531
= Resultado Líquido - Divisão Segurança	486.000	505.440	525.658	546.684	568.551	591.293	614.945	639.543	665.125

Divisão: Médica									
Vendas Brutas	3.000.000	3.120.000	3.244.800	3.374.592	3.509.576	3.649.959	3.795.957	3.947.795	4.105.707
(-) Impostos	- 990.000	- 1.029.600	- 1.070.784	- 1.113.615	- 1.158.160	- 1.204.486	- 1.252.666	- 1.302.772	- 1.354.883
Vendas Líquidas	2.010.000	2.090.400	2.174.016	2.260.977	2.351.416	2.445.472	2.543.291	2.645.023	2.750.824
(-) CPV (Produtos, frete, desembaraço)	- 1.140.000	- 1.185.600	- 1.233.024	- 1.282.345	- 1.333.639	- 1.386.984	- 1.442.464	- 1.500.162	- 1.560.169
(-) Custos Diretos	- 240.000	- 249.600	- 259.584	- 269.967	- 280.766	- 291.997	- 303.677	- 315.824	- 328.457
= Resultado Líquido - Divisão Médica	630.000	655.200	681.408	708.664	737.011	766.491	797.151	829.037	862.199

394
32

7.4.2 - Fluxo de caixa projetado

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Receitas Operacionais									
Vendas Brutas	9.000.000	9.360.000	9.794.400	10.123.776	10.528.727	10.949.876	11.387.871	11.843.386	12.317.121
(-) Impostos	2.970.000	3.088.800	3.212.352	3.340.846	3.474.480	3.613.459	3.757.997	3.908.317	4.064.650
Vendas Líquidas	6.030.000	6.271.200	6.522.048	6.782.930	7.054.247	7.336.417	7.629.874	7.935.069	8.252.471
(-) CPV (Produtos, frete, desembaraço)	3.420.000	3.556.800	3.699.072	3.847.035	4.000.916	4.160.953	4.327.391	4.500.487	4.680.506
(-) Custos Diretos	1.008.000	1.048.320	1.090.253	1.133.863	1.179.217	1.226.386	1.275.442	1.326.459	1.379.518
= Lucro Bruto	1.602.000	1.666.080	1.732.723	1.802.032	1.874.113	1.949.078	2.027.041	2.108.123	2.192.448
Despesas Administrativas e Comerciais									
Folha de pagamento	252.600	262.704	273.212	284.141	295.506	307.327	319.620	332.404	345.701
Prestadores de Serviços	128.000	112.320	116.813	121.485	126.345	131.399	136.654	142.121	147.805
Aluguel e IPTU	144.000	149.760	155.750	161.980	168.460	175.198	182.206	189.494	197.074
Utilidades Públicas	72.000	74.880	77.875	80.990	84.230	87.599	91.103	94.747	98.537
Materials de Uso e Consumo	36.000	37.440	38.938	40.495	42.115	43.800	45.551	47.374	49.268
Administrador Judicial	108.000	108.000	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Comerciais	180.000	187.200	194.688	202.476	210.575	218.998	227.757	236.868	246.342
Pró-Labore Geral	180.000	180.000	180.000	190.000	190.000	190.000	200.000	200.000	200.000
= Despesas Operacionais	1.100.600	1.112.304	1.037.276	1.081.567	1.117.230	1.154.319	1.202.892	1.243.008	1.284.728
EBTIDA	501.400	553.776	695.447	720.465	756.884	794.759	824.149	865.115	907.720
(-) Despesas Financeiras	20.000	20.800	21.632	22.497	23.397	24.333	25.306	26.319	27.371
(-) Imposto de Renda e Contribuicao Social	144.420	159.893	202.145	209.390	220.046	231.128	239.653	251.639	264.105
RESULTADO LÍQUIDO ANUAL	336.980	373.083	471.671	488.577	513.440	539.298	559.190	587.158	616.244
FLUXO DE CAIXA									
Saldo Inicial	-	207.980	62.490	21.858	3.906	16.057	58.729	125.336	223.283
Resultado Líquido Anual	336.980	373.083	471.671	488.577	513.440	539.298	559.190	587.158	616.244
Amortização Endividamento									
Credores (Fornecedores e Inst. Financeiras)	-	425.413	412.522	399.631	386.739	373.848	360.957	348.065	335.174
Credores (Trabalhistas)	42.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Impostos e Encargos Sociais Parcelados	67.000	72.360	78.149	84.401	91.153	98.445	106.321	114.826	124.012
Investimentos									
Hardware, softwares, outros	20.000	20.800	21.632	22.497	23.397	24.333	25.306	26.319	27.371
FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO ACUMULADO	207.980	62.490	21.858	3.906	16.057	58.729	125.336	223.283	352.969

7.5. Resumo das Projeções

RESUMO DAS DEMONSTRAÇÕES

(1 ano de carência com redução de 35% dos credores)

Período

Jan-13 a Dez-21

FATURAMENTO BRUTO		31.748.386	100%
GERAÇÃO EBTIDA		6.619.715	20,9%
DESPESAS FINANCEIRAS	-	211.656	-0,7%
IR/CSLL	-	1.922.418	-6,1%
NECESSIDADE DE CAPITAL		-	0,0%
SALDO ANTES DA AMORTIZAÇÃO		4.485.641	14,1%
AMORTIZAÇÃO CREDITORES	-	3.042.350	-9,6%
AMORTIZAÇÃO TRABALHISTA	-	42.000	-0,1%
AMORTIZAÇÃO IMPOSTOS	-	836.666	-2,6%
INVESTIMENTOS	-	211.656	-0,7%
SALDO FINAL		352.969	1,1%

7.5.1. Aspectos relevantes das projeções

- Projeção de receitas e despesas realizada pelos administradores da Penta;
- Receitas e despesas projetadas com acréscimo de 4% ao ano;
- Estimativa de Imposto de Renda e Contribuição Social de 30% (planejamento tributário);
- Despesas administrativas de acordo com o custo histórico atual de folha de pagamento e média de gastos;
- Despesas comerciais baseadas em 2% do faturamento bruto;
- Pró-Labore mensal geral de R\$ 15.000,00 (Quinze mil reais);
- Saldos do passivo de acordo com as informações repassadas pelos profissionais da Empresa.

7.6. Conclusão sobre as projeções

A análise das projeções resultantes da reestruturação operacional e financeira demonstra ser viável a recuperação financeira e o pagamento da dívida atual, sob as condições previstas no item 7.3 Reestruturação Financeira.

O esforço a ser despendido por todas as partes envolvidas será muito grande e exigirá forte empenho e persistência da Administração para que a execução do Plano seja bem sucedida.

A administração da Empresa está engajada no esforço de promover a reestruturação operacional, contratação de profissional habilitado a coordenar tal reestruturação, e já deu início ao processo de modificação visando redução de custos operacionais buscando desta forma adequar-se ao novo patamar de receitas, custos e despesas.

No que tange à Reestruturação Financeira a Administração da PENTA solicitou à EJAFAC, para demonstrar aos credores a necessidade de sua adesão a este plano, para que seja bem sucedido e dê condições de manter a continuidade das operações da Empresa.



387 ✓

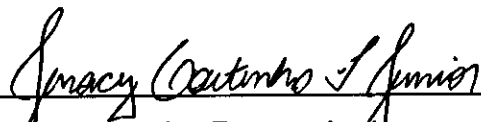
8. Conclusão

Este Plano envolve projeções financeiras com todos os riscos que as projeções carregam. Entretanto, pode-se dizer que se trata de um planejamento estratégico que tem como objetivo fundamental a recuperação da PENTA em grau suficiente para a liquidação da sua dívida atual.

Caso todas as partes envolvidas acreditem ser possível executar este Plano, que o transformem em um plano de metas a serem perseguidas; que sirva como uma ferramenta de gestão para a administração da Empresa e como uma ferramenta de controle para os seus credores.

Se as metas estabelecidas estiverem em linha com as premissas do Plano e se forem atingidas ou superadas, a Empresa terá se recuperado e os credores terão recebido seus créditos.

São Paulo, 30 de novembro de 2012



Juracy Coutinho Franco Junior

CRC- 025506/O-9 SC

Sócio-consultor

EJAFAC Consultoria Ltda.