

EXMO. SR. DR. JUIZ DE DIREITO DA 1ª VARA DE FALÊNCIAS E RECUPERAÇÕES JUDICIAIS DO FORO CENTRAL DA COMARCA DE SÃO PAULO/SP¹

MV PARTICIPAÇÕES S.A., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 28.029.249/0001-49; **MÁQUINA DE VENDAS BRASIL PARTICIPAÇÕES S.A.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 18.634.167/0001-70; **RN COMÉRCIO VAREJISTA S.A.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 13.481.309/0001-92; **MVN INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS E PARTICIPAÇÕES S.A.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 14.329.956/0001-46; **ES PROMOTORA DE VENDAS LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 07.557.479/0001-00; **DISMOBRÁS IMPORTAÇÃO, EXPORTAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICOS S.A.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 01.008.073/0001-92; **CARLOS SARAIVA IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 25.760.877/0001-01;

¹ **Distribuição por prevenção/conexão ao Pedido de Homologação do Plano de Recuperação Extrajudicial nº 1088556-25.2018.8.26.0100.**

WG ELETRO S.A., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 01.120.364/0001-78; **NORDESTE PARTICIPAÇÕES S.A.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 10.331.096/0001-24; e **LOJAS SALFER S.A.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob nº 84.683.432/0001-34; todas com principal estabelecimento na Rua Luigi Galvani, nº 70, 1º, 4º e 9º andares, Cidade Monções, São Paulo/SP, CEP 04575-020 (em conjunto denominadas “Grupo Máquina de Vendas” ou “Requerentes”), vêm, por seus advogados (**docs. 1 e 2**), com fundamento no art. 47 da Lei 11.101/2005, formular o presente **PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, o que fazem com base nas razões de fato e fundamentos de direito a seguir expostos.

PREVENÇÃO E COMPETÊNCIA DESTE MM. JUÍZO PARA PROCESSAR E JULGAR A RECUPERAÇÃO JUDICIAL

1. Como é de conhecimento, com o objetivo de viabilizar a superação da crise econômico-financeira experimentada nos últimos anos, bem assim como de permitir a regular manutenção de suas atividades empresariais, as Requerentes distribuíram, em 25/8/2018, o seu Pedido de Homologação de Plano de Recuperação Extrajudicial perante esta MM. 1ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais da Comarca da Capital (processo nº 1088556-25.2018.8.26.0100 – **doc. 3**), no qual foi proferida sentença de homologação em 10/1/2019 (**doc. 4**).

2. Pois bem. Sabe-se que a Lei nº 11.101/2005² não prevê, de maneira expressa, que a distribuição do pedido de homologação do plano de recuperação extrajudicial tornaria prevento o juízo para o qual a ação foi distribuída, que passaria a ser o único competente para apreciar futuras ações distribuídas com fundamento na LRF. Parece claro, no entanto, que a **previsão do § 8º, art. 6º da LRF pode ser aplicada por analogia ao instituto da recuperação extrajudicial.**

3. Ora, tanto a recuperação judicial como a recuperação extrajudicial – instituídas no ordenamento jurídico brasileiro por meio do mesmo diploma legal – são institutos criados pelo legislador com o mesmo propósito: viabilizar a reorganização e a consequente preservação da atividade empresarial, de modo que não há elementos que justifiquem interpretações distintas sobre a prevenção jurisdicional aplicável a cada um deles. Nesse sentido, o Professor Sérgio Campinho ensina que

"(...) poder-se-ão enfrentar situações nas quais o pedido de homologação suceda o requerimento de falência já distribuído ou, ao revés, venha o processo pré-falimentar ser instaurado após a distribuição do pedido de homologação do plano de recuperação extrajudicial. Nessas condições, sustentamos verificar-se a prevenção decorrente da distribuição do primeiro pedido. Não há razões de ordem lógica ou jurídica para distinções"³

² O § 8º, art. 6º da Lei 11.101/2005 dispõe que somente a distribuição de pedido de falência ou de recuperação judicial anterior previne a jurisdição.

³ Sérgio Campinho. *Falência e Recuperação de Empresa O novo regime da insolvência empresarial*, 2ª edição, Rio de Janeiro, Renovar, 2006, p. 33.

4. Rememore-se, a propósito, que logo após a distribuição, por sorteio, do pedido de homologação do plano de recuperação extrajudicial apresentado pelas Requerentes, o MM. Juízo da 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais da Comarca desta Capital determinou a redistribuição do pedido a este MM. Juízo sob o fundamento de que perante ele tramitavam diversos pedidos de falência (**doc. 5**), o que fez nos seguintes termos:

“Como se percebe, a lei é omissa quanto à prevenção do juízo falimentar caso o pedido de falência seja seguido de um pleito de recuperação extrajudicial.

Entretanto, trata-se de mero lapso do legislador, que deve ser corrigido pelo aplicador da norma, de modo a tratar situações idênticas de forma similar (...).

Analizando-se os dois institutos, percebe-se a mesma função exercida na solução da crise empresarial.

(...)

Como se vê, recuperação judicial e extrajudicial são os dois meios estabelecidos por lei para permitir a reorganização da atividade empresarial em crise, ambos fundados no caráter negocial do plano, com participação do Poder Judiciário. Se os dois institutos exercem a mesma finalidade e nas duas modalidades há atuação do Poder Judiciário, no controle da legalidade do plano e na forma como foram atingidas as maiorias, não faz sentido que o pedido de falência anterior gere prevenção para o posterior pedido de recuperação judicial e não tenha o mesmo efeito em relação ao pleito posterior de recuperação extrajudicial.

Desse modo, verificando-se prevenção na espécie, redistribua-se este feito à 1ª. Vara de Falências e Recuperações Judiciais desta Capital, com as nossas homenagens.”

5. Mas ainda que não se reconheça tratar-se de caso de prevenção – o que se admite tão somente para fins de argumentação – é certo que, conforme será demonstrado a seguir, há inequívoca conexão entre este requerimento e o Plano de Recuperação Extrajudicial homologado nos autos do processo nº 1088556-25.2018.8.26.0100.

6. Sabe-se que, nos termos do art. 55 do Código de Processo Civil, “[r]eputam-se conexas 2 (duas) ou mais ações quando lhes for comum o pedido ou a causa de pedir”. No presente caso, é evidente a coincidência entre as causas de pedir: tanto naquele feito quanto neste processo, pretende-se a chancela judicial para garantir a imprescindível preservação das atividades empresariais das Requerentes.

7. É o bastante, confia-se, para que se reconheça a indiscutível competência deste MM. Juízo para o processamento do presente pedido de Recuperação Judicial.

CONHECENDO O GRUPO MÁQUINA DE VENDAS

Situação Patrimonial e Razões de sua Crise Econômico-Financeira

8. O Grupo Máquina de Vendas, que atualmente engloba as marcas Ricardo Eletro, Lojas Salfer, CityLar, Lojas Insinuante e Eletroshopping, é um dos maiores grupos varejistas do Brasil nos setores de móveis e eletroeletrônicos.

9. O certo é que, em razão dos efeitos decorrentes da crise política/econômica que assolou o país entre os anos de 2014 e 2016, o Grupo sofreu forte queda de faturamento que, somada às despesas fixas elevadas, acabou por ser determinante para que os fornecedores comerciais constatassem aumento no risco atrelado à operação, e, conseqüentemente, reduzissem as linhas de crédito disponibilizadas ao Grupo Máquina de Vendas.

10. A partir daquele momento, as Requerentes ingressaram em ciclo vicioso de iliquidez: sem um volume ideal de produtos não seria possível gerar resultados positivos e sem resultados positivos os fornecedores mercantis não aumentariam suas linhas de crédito.

11. O resultado: faturamento muito inferior ao projetado para o ano de 2017, quando a receita bruta das Requerentes caiu 47% (quarenta e sete por cento) em relação ao ano de 2014 (ano prévio ao início da crise).

12. Nesse cenário, o Grupo Máquina de Vendas entendeu que a equalização de seus débitos estaria diretamente relacionada à aceitação, por seus credores, da reestruturação de seu passivo, motivo pelo qual com eles iniciaram tratativas.

13. Tendo **(a)** explicado aos credores a situação em que atualmente se encontra o Grupo Máquina de Vendas e **(b)** demonstrado que a solução para a superação da crise econômico-financeira passa pela reestruturação do passivo financeiro, as Requerentes convenceram os envolvidos de que o reperfilamento da dívida deveria se dar por meio de Plano de Recuperação

Extrajudicial, cujos termos e condições⁴ foram devidamente homologados por este MM. Juízo em 10/1/2019 nos autos ação nº 1088556-25.2018.8.26.0100.

14. O referido PRE previa a realização de medidas que não apenas objetivavam o reperfilamento do endividamento do Grupo Máquina de Vendas, consubstanciado em determinadas opções de pagamento aos credores por ele abrangidos⁵, mas ainda – e tão importante quanto – viabiliza o ingresso de novos recursos para a geração de capital de giro.

15. Tem-se, assim, que a homologação do PRE promoveu indiscutíveis benefícios às Requerentes, eis que **permitiu a regular continuidade de suas atividades e a exploração de seu potencial** – exatamente como preceitua o artigo 47 da Lei 11.101/2005 – e, ainda, viabilizou a adoção de diversas medidas operacionais e estruturais, a saber: a **criação de nova estrutura corporativa e de governança; maiores investimentos no e-commerce; redução do quadro de funcionários para redimensionamento da operação; fechamento de lojas deficitárias; readequação das lojas físicas e digitais; gestão eficiente de estoque e mercadorias; melhora na performance dos vendedores,** investimentos e abertura de linhas de crédito junto à instituições financeiras em mais de R\$ 300.000.000,00 (trezentos milhões de reais).

⁴ Foram anuladas as Cláusulas 3.3.3, 9.8 e 9.9 do PRE, as quais permitem a liberação das garantias outorgadas pelos coobrigados, fiadores e avalistas das Requerentes.

⁵ Em relação aos créditos abrangidos pelo Plano, conforme previsão legal do § 1º do art. 163 da LRE, cumpre esclarecer que, além dos credores titulares de Créditos Quirografários (art. 83, VI da LRE), o Grupo Máquina de Vendas subdividiu referida classe entre duas espécies de créditos de mesma natureza e sujeitos a semelhantes condições de pagamento, quais sejam: (i) créditos que tenham origem em contratos de prestação de serviços de publicidade, marketing e/ou atividades relacionadas, celebrados com agências de publicidade e marketing e veículos de comunicação (Créditos Marketing); e (ii) créditos que tenham origem em contratos de prestações de serviços de transporte e/ou atividades relacionadas e correlatas do setor (Créditos Transportadores).

16. A bem da verdade, como fruto da sua reestruturação e da substituição de sua gestão, o Grupo Máquina de Vendas vinha em constante crescimento, com aumento de faturamento médio por loja em mais de 400% após a homologação do PRE, redução de gastos administrativos em mais de 50%, EBITDA gerencial positivo, melhoria de estoque para abastecimento de lojas e investimento em marketing, como é sabido, nas mídias sociais e redes de televisão. Havia ainda uma estrutura de capital frágil, mas um evidente processo de superação da crise em pleno desenvolvimento, acompanhando inclusive os (tímidos) sinais de melhoria da economia.

17. Mesmo assim, é importante lembrar que a premissa do PRE era o fomento, pelos credores parceiros da indústria, para obtenção de novos fornecimentos e linhas de crédito que permitissem a geração de caixa e conseqüentemente viabilizasse a reestruturação. A base de toda e qualquer operação de varejo, naturalmente, é a obtenção de produtos para viabilizar vendas. Tanto assim o foi que, depois de longas negociações com os credores, ficou estabelecido no Anexo 4.1.1.1 do referido PRE todos os valores que seriam aportados, por fornecimento, na operação.

18. Tal fomento pelos credores parceiros do Plano de Recuperação Extrajudicial, exatamente como previsto e aprovado pelos próprios credores, **não aconteceu como o esperado em sua plenitude**. A bem da verdade, e para a surpresa das Requerentes, os credores, que mostraram uma posição de insegurança, resolveram unilateralmente não abrir as linhas de crédito necessárias mesmo sabendo que a premissa do PRE era essa. Ora, sem produtos, não havia como alavancar as vendas para viabilizar a retomada de seu posicionamento no

mercado ainda mais rápido e consequentemente viabilizar a retomada operacional nos patamares necessários.

19. Como consequência natural, o faturamento do Grupo foi abaixo do esperado, e com isso novas dívidas foram geradas, **mesmo com todos os esforços empenhados neste período** e os resultados operacionais já demonstrando que havia um caminho certo a ser seguido.

20. Outro evento que amargou a retomada operacional do Grupo foi a falta de blindagem (*d.v.*, extremamente necessária) pela recuperação extrajudicial para as decisões judiciais de despejos. A dívida, como não poderia deixar de ser, estava sujeita aos efeitos do PRE aprovado e homologado, mas o despejo prosseguiu gerando, mensalmente, perda de faturamento para o Grupo na medida que menos estabelecimentos comerciais estavam disponíveis, perdendo a clientela naquela região.

21. Obviamente, e a título de exemplo, o custo de distribuição e abastecimento (logística) para determinada região – que antes era fracionado entre diversas lojas – acabou sendo suportada por apenas algumas operações comerciais, fazendo com que o resultado individual de cada operação passasse a ser negativo. Além disso, com o fechamento dos estabelecimentos, custos de rescisão de colaboradores tiveram que ser suportados, já que vários estabelecimentos deixaram de existir. Uma consequência drástica que infelizmente afetou, e muito, o Grupo.

22. Foi nesse contexto que, embora estivesse equacionado até a recuperação extrajudicial, o passivo trabalhista passou a ter inúmeros

impactos negativos nas atividades das Requerentes: as demissões, novamente, não eram a intenção do Grupo, que se viu obrigado a fazer diante de despejos de diversos estabelecimentos comerciais. E, de forma ativa, o Grupo empenhou todos os seus esforços na tentativa de reequacionar novamente o passivo trabalhista, com proposta de mutirões de acordo e pagamentos alongados dentro da viabilidade econômica. Infelizmente, como requisito do próprio regramento do Tribunal Superior do Trabalho (*Centralização de Execuções*), era necessário o oferecimento de garantia – seguro judicial, fiança bancária ou depósito caução – para que as execuções trabalhistas fossem, então, organizadas e adimplidas.

23. Com sucesso, no entanto, o Grupo conseguiu efetivar este procedimento no Estado da Bahia, com a organização de aproximadamente 300 processos em fase de execução – todos os credores foram privilegiados e receberam de maneira organizada, e os novos processos também seriam habilitados neste mesmo plano de pagamento.

24. Já em outros Estados, infelizmente o pleito não foi aceito única e exclusivamente em função da ausência de oferecimento de garantia (mesmo os pedidos de substituição de garantia não foram aceitos), gerando o prosseguimento das execuções trabalhistas com uma verdadeira corrida de bloqueios judiciais, refletindo em benefício de alguns poucos credores e prejuízo de outros milhares. Apenas para se ter dimensão, ordens de constrição de ativos online ultrapassaram a monta de R\$ 350.000.000,00 (trezentos e cinquenta milhões de reais) apenas no ano de 2020, especialmente considerando que diversas ordens são duplicadas em várias empresas do Grupo.

25. Houve, de fato, saída não-programada de caixa, por bloqueios trabalhistas unilaterais, na ordem de R\$ 60.000.000,00 em 2019 e, em 2020, mais de R\$ 20.000.000,00. Para um grupo que vinha demonstrando sinais de crescimento sólidos, mas frágeis, ter uma “perda” de mais de R\$ 80.000.000,00 de caixa em doze meses atrapalha muito o capital de giro e toda a projeção e estimativa feita.

26. Mesmo com todos estes entraves, as Requerentes apresentaram resultados extremamente positivos, que destacaram e reforçaram principalmente o seu maior ativo: sua marca, sua força de vendas nas classes sociais C, D e E e sua *expertise* para entender o perfil de cada consumidor fora dos grandes centros, seu comportamento de compra, e os produtos que mais são vendidos regionalmente de acordo com o *modus vivendi* de cada região em que está presente, fazendo desta forma com que as Requerentes consigam personalizar suas ofertas, otimizar seu mix de produtos e serem mais eficientes do que a média dos grandes varejistas. Vejamos algumas conquistas:

- a. Aumento do faturamento por loja, saindo de uma média de R\$ 200 mil/loja no primeiro trimestre de 2019 para uma média de R\$ 320 mil/loja no terceiro trimestre de 2019. No quarto trimestre de 2019 esse índice atingiu R\$ 400 mil/loja, com o benefício da sazonalidade do varejo;
- b. Aumento da performance de estoque com compras melhor executadas, reduzindo o nível de estoque antigo na Companhia de 40% para 15% ao longo de 2019;

- c. Lançamento de novo site em novembro de 2019, melhorando as funcionalidades do site e aumentando o fluxo de visitas;
- d. Mudança na comunicação da empresa com os consumidores, que passou a ser mais focada nas redes sociais, impactando fortemente o volume de visitas do site e o número de seguidores no *Instagram*;
- e. Aumento do número de parceiros de *Market Place*⁶ na plataforma online, melhorando o sortimento de produtos da Companhia, para mais de 4.000 *sellers* já plugados, além de 190 novos parceiros de venda ativos na plataforma do *site*, que representa 270% a mais em comparação com 18 meses anteriores;
- f. Redução de despesas de logística e aumento do nível de serviço com a redução do prazo de entrega;
- g. Lançamento de aplicativo para oferta de crédito (iCred), facilitando o cadastro dos consumidores e tornando mais ágil a oferta de crédito para compras nas lojas ou no site;
- h. Implementação do *Pickup Store*, que permite ao consumidor retirar nas lojas os produtos adquiridos na plataforma online; e
- i. Treinamento de todos os vendedores constantes para melhoria no atendimento.

⁶ Marketplace é um portal de e-commerce colaborativo; é um site que reúne ofertas de produtos e serviços de diversos vendedores. O cliente, estando em um único lugar, encontra produtos de diversos fornecedores e marcas. Um marketplace reúne lojistas e consumidores, como se fosse um shopping virtual. Assim, permite a comparação de produtos entre diferentes lojas com muita agilidade. Fonte: <https://news.comschool.com.br/como-funciona-uma-operacao-de-marketplace/> - acesso em 6/8/20 às 15h.

27. Infelizmente, e somado com todos estes fatores da crise que já atingia o varejo, sobreveio a pandemia causada pelo COVID-19 que culminou no fechamento de praticamente todos os estabelecimentos comerciais das Requerentes – que, até então (fevereiro) não tinha uma estrutura de canais digitais suficiente estruturada para viabilizar a manutenção das atividades apenas por este meio.

28. A título de exemplo, lembre-se que tão logo teve início o processo de agravamento da crise sanitária no país, foram emanadas ordens pelos Governos dos Estados de Bahia, Pernambuco, Goiás, Minas Gerais, Paraná e Santa Catarina determinando o fechamento de estabelecimentos que comercializassem bens de consumo não essenciais. O resultado prático: **fechamento de todas as lojas físicas das Requerentes por um período**, com perda de mais de 92%⁷ do faturamento.

29. Foi então que o Grupo Máquina de Vendas, de maneira inovadora, não se manteve inerte nesta crise; centralizou todos os esforços para conquistar sua presença nos canais digitais e minimizar os efeitos financeiros que há eram drásticos. Com a dedicação incessante de todos os envolvidos, vieram os resultados positivos (dentro do possível) desta pandemia:

⁷ Faturamento em comparação da primeira e última semana de março/20.

Principais Conquistas e Ações após a pandemia



▪ **PRINCIPAIS CONQUISTAS DESDE MARÇO (INÍCIO DA PANDEMIA):**

- Crescimento de Vendas via Site de **311% em Abril em relação a Março**, atingindo o pico de vendas em Maio;
- Performance de Ricardo Digital, venda de produtos do site através das lojas, **com aumento de 81% em Junho em relação a Março, mesmo com 75% do parque fechado**. Resultado da rápida adaptação da Companhia ao cenário atual;
- Aumento significativo do número de visitas no site, **saltando de 50 mil visitas diárias para 350 mil**;
- **Crescimento de 200% nas vendas do Televendas**, atingindo R\$ 1,8M em maio;
- Perfil do **Instagram próximo a 270 mil seguidores**, saindo de 16 mil ao final de 2019. Resultado das diversas campanhas e melhorias da comunicação com os clientes;

▪ **PRINCIPAIS AÇÕES:**

- Criação da Campanha **#SOMOSTODOSVENDEDORES**, disponibilizando ferramentas de venda para todos os colaboradores do administrativo;
- Criação do **primeiro Feirão Digital do Varejo, alcançando R\$ 4,2M de venda** em um dia com todas as lojas fechadas;
- **Criação da Campanha do Bem**, fomentando a venda para colaboradores ativos;
- **Cadastro de 64 mil produtos no Market Place** no mês de abril;
- Shopping de preço online, possibilitando maior agilidade e inteligência na precificação do site;
- Migração da plataforma para conseguir captar mais parceiros na plataforma **Market Place**;
- Criação de cupom de desconto e link para pagamento por canais digitais;
- Desenvolvimento da plataforma de crediário online, em vias de finalização.

30. Não bastasse, embora as Requerentes tenham intensificado durante esse período a divulgação de seu canal de televendas e *e-commerce* – única alternativa para que a operação não parasse de vez –, o fato é que, para além de as mercadorias comercializadas pelas Requerentes (principalmente eletroeletrônicos e móveis) não serem de consumo essencial durante este momento excepcional – de modo que os seus clientes certamente deram preferência à aquisição e consumo de alimentos, remédios e outros bens essenciais –, a comercialização das mercadorias foi reduzida também em razão da abrupta diminuição de seus estoques (decorrente da paralisação das produções e exportações de produtos produzidos no exterior) e da paralisação das atividades de grande parte das empresas que prestam serviços de transporte, conforme recomendações emitidas pela OMS e Ministério da Saúde.

31. Mas não foi só. Com o desespero de todas as empresas para obter faturamento durante a crise sanitária, muitas empresas varejistas – concorrentes – com maior poder de compra (capital de giro) e estoque disponível mais robusto, começaram a reduzir as margens de seus produtos para trazer caixa, vendendo muitas vezes os produtos em preços menores do que os próprios fabricantes (quase igual ao preço de custo ou, até mesmo, inferior). Tudo isso num momento e que as Requerentes não tinham acesso às instituições privadas e públicas para conseguir crédito para competir, de maneira justa, neste cenário. Em outras palavras, quase uma concorrência desleal daquelas empresas que tinham um mínimo fôlego.

32. Ora, Excelência, é evidente que o fechamento de seus pontos comerciais, somado à drástica redução no consumo dos produtos comercializados pelo canal de televendas e *e-commerce*, impactou diretamente no fluxo de caixa das Requerentes, **cuja atividade é, precisamente, a venda de mercadorias no varejo.**

33. Ademais, clientes passaram a solicitar prazos adicionais para o pagamento de faturas já emitidas referentes a produtos já entregues. Em outras palavras: o fluxo de entrada de caixa passou a níveis próximos a zero, o que jamais poderia ser previsto em um cenário de normalidade.

34. A combinação da queda brusca e repentina no faturamento, da retenção de recursos, da inadimplência de clientes, do represamento de créditos fiscais e o saldo de caixa baixíssimo levou as Requerentes a uma crise de liquidez que culminou no ajuizamento do presente

pedido de Recuperação Judicial. Não há dúvidas: os eventos decorrentes do COVID-19 **afetaram diretamente o fluxo de caixa das Requerentes.**

35. E, em contrapartida aos efeitos econômicos drásticos da pandemia, as autoridades governamentais **NÃO** disponibilizaram nenhum meio de socorro emergencial estrutural EFETIVO e concreto para empresas de grande porte, com ajuda em linhas de capital de giro. Sequer o projeto de Lei nº 1.397/20, de autoria do Dep. Hugo Leal, planejado e elaborado para socorrer e evitar a avalanche de recuperações judiciais de empresas foi aprovado pelo Senado. **Infelizmente, as políticas públicas não acompanharam as necessidades das empresas.**

36. Foi então que, após o surto e o avanço dos canais digitais, foi desenhado um novo modelo de negócio – no que se confia será determinante para a reestruturação efetiva do Grupo. É importante que se diga: o modelo de negócio das Requerentes não é deficitário. **Este pedido de recuperação judicial decorre única e exclusivamente do contexto global imposto às empresas que atuam no ramo varejista**⁸. E não será a recuperação judicial, também, que fará com que o Grupo se retraia; pelo contrário, será a oportunidade para que os negócios sejam priorizados e melhorados sem o prejuízo dos impactos (i.e., bloqueios judiciais e despejos) que o endividamento pode trazer.

⁸ <https://moneyinvest.com.br/via-varejo-cai-40-no-dia-abalada-pela-crise-do-coronavirus/>. Acesso em 20/3/2020.

37. Em linhas gerais, este é o relato dos fatos que levaram as empresas do Grupo Máquina de Vendas à situação de crise econômico-financeira que lhes compeliu a ajuizar o presente pedido de recuperação judicial.

LITISCONSÓRCIO ATIVO DAS EMPRESAS QUE COMPÕEM O GRUPO MÁQUINA DE VENDAS

38. Como visto acima, as Requerentes operam em absoluta harmonia entre si, e dependem umas das outras para a continuidade de sua operação. Esse é o motivo, Exa., do ajuizamento do presente Pedido de Recuperação Judicial em litisconsórcio ativo.

39. De fato, embora a Lei de Recuperação de Empresas e Falência não possua previsão expressa a esse respeito, a hipótese de litisconsórcio ativo para casos como o presente já foi bastante debatida pela jurisprudência, sendo hoje ampla e comumente aceita, inclusive por aplicação subsidiária do Código de Processo Civil, conforme autorizado pelo art. 189 da própria Lei nº 11.101/2005:

AGRAVO DE INSTRUMENTO. RECUPERAÇÃO JUDICIAL. LITISCONSÓRCIO ATIVO DE EMPRESAS INTEGRANTES DO MESMO GRUPO ECONÔMICO DE FATO. POSSIBILIDADE. Interesse e legitimidade da holding para o pedido recuperacional. Balancete da empresa que demonstra que seu patrimônio líquido atual é insuficiente para saldar as dívidas decorrentes de aval prestado nos contratos firmados por outra empresa do mesmo grupo econômico. Atendimento do disposto no art. 47 da Lei

n. 11.101/2005. **Viabilidade do processamento do pedido recuperacional conjunto. Intenso vínculo negocial existente entre as agravadas. Celebração de diversos negócios em conjunto e estabelecimento de garantias cruzadas prestadas entre as recuperandas.** Decisão agravada mantida. Recurso improvido. (TJSP; Agravo de Instrumento nº 2014254-85.2016.8.26.0000; Rel. Des. Hamid Bdine; 1ª Câmara Reservada de Direito Empresarial; J: 15/6/2016)⁹.

40. A verdade é que o caso dos autos se enquadra perfeitamente nas hipóteses do art. 113 do CPC¹⁰: entre as Requerentes não só há “*comunhão de direitos ou de obrigações relativamente à lide*” (inciso I) como também ocorre “*afinidade de questões por ponto comum de fato ou de direito*” (inciso III), na medida em que há garantias cruzadas prestadas pelas partes requerentes, e, ainda, (i) integram, conforme acima, o mesmo grupo empresarial; e (ii) atuam no mesmo ramo de atividade ou, no limite, em atividades complementares, de maneira harmônica, conjunta, e interdependente.

⁹ “RECUPERAÇÃO JUDICIAL - AGRAVO DE INSTRUMENTO – Insurgência contra decisão que, afirmando ser incabível o processamento conjunto do pedido de recuperação judicial relativo às sociedades autoras, determinou a indicação de uma apenas para figurar no polo ativo do pedido – Possibilidade de litisconsórcio ativo, em recuperação judicial, a despeito da ausência de previsão na Lei nº 11.101/2005, mediante a aplicação, em caráter subsidiário, do CPC, em de caso de sociedades integrantes de grupo econômico, de direito ou de fato, ante a ausência de vedação na Lei de Falências e Recuperações Judiciais, autorizando a solução da questão mediante o emprego dos métodos de integração das normas jurídicas – Hipótese de crise econômico-financeira de grupo econômico que pode vir a afetar as sociedades que dele participam, dada a ligação entre elas existente – Processamento em conjunto que atende aos princípios da celeridade, da economia processual e da preservação da empresa – Reforma da decisão agravada – Recurso provido, com ratificação da medida liminar concedida, com antecipação de tutela.” (TJSP, Agravo de Instrumento nº 2153600-51.2016.8.26.0000, Rel. Des. Caio Marcelo Mendes de Oliveira, 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial, j. 28/4/2017); Ainda neste sentido: TJSP, Agravo de Instrumento nº 2014254-85.2016.8.26.0000, Relator Hamid Bdine, 1ª Câmara Reservada de Direito Empresarial, j. 15/6/2016; TJSP, Agravo de Instrumento nº 2094999-86.2015.8.26.0000, Rel. Des. Carlos Alberto Garbi, 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial, j. 31/8/2015.

¹⁰ Art. 113. Duas ou mais pessoas podem litigar, no mesmo processo, em conjunto, ativa ou passivamente, quando:
 I - entre elas houver comunhão de direitos ou de obrigações relativamente à lide;
 II - entre as causas houver conexão pelo pedido ou pela causa de pedir;
 III - ocorrer afinidade de questões por ponto comum de fato ou de direito.

41. Trata-se de um todo que, diante da comunhão de direitos e, sobretudo, de obrigações, bem como da afinidade de questões por ponto comum de fato e/ou de direito, exige uma solução global para possibilitar o soerguimento das 10 (dez) empresas e de suas respectivas atividades.

42. Nesse sentido, na mesma linha deste processamento conjunto, as empresas integrantes do Grupo Máquina de Vendas operacionalizaram o Plano de Recuperação Extrajudicial – homologado por este MM. Juízo – por meio do qual conciliaram interesses e necessidades com seus credores quirografários. Os esforços empenhados conjuntamente pelas Requerentes e seus credores vinham mostrando resultados: vislumbravam-se perspectivas de melhoria das margens e dos níveis de rentabilidade, que, acreditasse, as levariam a uma relação mais saudável de dívida em relação a geração de caixa e à adequação de sua operação à sua necessidade de capital de giro.

43. Contudo, como visto, com a inesperada crise iniciada pela pandemia do COVID-19, a situação do mercado varejista, entre tantos outros, rapidamente se deteriorou, e o Grupo Máquina de Vendas foi gravemente afetado.

44. É inegável, pois, que o processamento do presente pedido de recuperação judicial em litisconsórcio ativo é medida imprescindível para assegurar o almejado soerguimento: somente uma solução global pode resolver a situação de crise atualmente enfrentada, de modo a assegurar a continuidade de suas atividades e o cumprimento de sua função social.

REQUERIMENTO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL – VIABILIDADE FINANCEIRA E OPERACIONAL DAS REQUERENTES – MODELO INÉDITO DE NEGÓCIOS NO VAREJO DE ELETRODOMÉSTICOS

45. Como dito acima, as Requerentes têm total confiança de que o novo *business plan* que está sendo implementado apenas trará resultados positivos que garantirá o seu soerguimento. A crise de liquidez ora enfrentada é passageira e não deve afetar de modo definitivo a solidez das atividades por elas desenvolvidas, ainda mais com o novo modelo de negócios que está sendo implementado.

46. Um exemplo claro disso é que as Requerentes já vinham, antes mesmo do ajuizamento do presente pedido, buscando a implementação de abrangente projeto de reestruturação financeira e operacional, com a finalidade de adequar suas operações à situação atualmente enfrentada.

47. De fato, Excelência, o pedido de recuperação extrajudicial ajuizado anteriormente só não atingiu o êxito que se anunciava em função de (i) a indústria (credores parceiro) não ter disponibilizado as linhas de crédito e fomento necessário para a retomada operacional e (ii) os nefastos efeitos decorrentes da pandemia, os quais geraram graves consequências a diversos setores da economia do país, inclusive ao ramo varejista. É importante ressaltar desde já, aliás, que não fossem os impactos ocasionados pela pandemia, o ajuizamento desta Recuperação Judicial provavelmente seria desnecessário, já que a reestruturação vinha sendo implementada com sucesso.

48. Com efeito, durante todo este período as Requerentes vêm demonstrando a preocupação de assegurar a manutenção de suas atividades, como forma de continuar gerando receitas para a manutenção da sua operação e recuperar a confiança do mercado.

49. De toda forma, neste momento não restou alternativa às Requerentes senão se socorrer do presente pedido de recuperação judicial, não apenas para proteger o seu interesse privado, mas também, e principalmente, para garantir a continuidade de sua atividade empresarial, atendendo, assim, à função social da empresa, prevista nominalmente como um dos objetivos da recuperação judicial no art. 47, da LRF.

50. E, neste caso, é cristalina a viabilidade econômica das Requerentes, que possuem os meios necessários e o *know how* para manter a atividade empresarial e obter lucros justos com sua atividade, agora desempenhada em inédito e inovador modelo de negócios.

51. Com a impossibilidade de manutenção dos custos fixos diante da pandemia e das consequências do isolamento social, a companhia teve que fechar seus estabelecimentos comerciais. Mas, este fechamento de forma alguma representa o comprometimento da operação.

52. Pelo contrário, com a magnitude dos canais digitais, as Requerentes enxergaram uma oportunidade de negócios: uma modalidade mais inteligente e eficiente de *downsizing* físico, que permitirá às Requerentes atingir níveis cada vez maiores de eficiência, com foco exclusivamente direcionado ao

cada vez mais acessado e comprovadamente rentável mercado digital – que, para além de reduzir custos fixos com manutenção dos estabelecimentos, abastecimento, aluguéis, segurança e demais despesas, segue a tendência mercadológica atual de maior adesão às plataformas e aplicativos sociais disponíveis.

53. Ainda que à primeira vista seja identificada ligeira redução no faturamento bruto das Requerentes, os resultados apurados serão indiscutivelmente mais satisfatórios nos médio e longo prazos.

54. Merece destaque, sobre o tema, a preocupação das Requerentes de conciliarem tema social de indiscutível relevância – a grande demissão de funcionários em decorrência do fechamento das lojas físicas, comunicada virtualmente em determinadas ocasiões justamente em virtude da necessária observância das medidas de contenção da propagação do COVID-19 – com a força de vendas do Grupo Máquina de Vendas: surgiu daí o modelo de “**parceria de negócios**” por meio do qual todo e qualquer interessado pode associar-se com a Ricardo Eletro e efetuar vendas, diretamente da plataforma digital.

55. Antes que se levante qualquer dúvida, o que as Requerentes estão implementando não é uma “pejotização” como popularmente é feito por algumas empresas. O que está sendo feito, de maneira inovadora, é viabilizar que pessoas – que podem ser ou não ex-colaboradores das Requerentes, a exclusivo critério deles – façam representação comercial para vendas dos produtos disponíveis, sem ter que fazer compra antecipada para revenda de produtos ou se vincular a qualquer subordinação. É uma livre autonomia para

negociar preços, condições de pagamento e descontos, tendo a remuneração variável com base nos resultados.

56. Assim, a força de vendas das Requerentes será mantida, ainda que sem os pontos físicos comerciais – os pontos de vendas poderão ser os próprios representantes/parceiros de negócio, que poderão atender e tirar todas as dúvidas dos potenciais clientes interessados.

57. Trata-se de modalidade similar – mas não idêntica – à utilizada e consagrada pelo sucesso por empresas como Natura sem, no entanto, que o representante tenha de adquirir os produtos junto às Requerentes para depois revendê-los. Aqui, a comercialização se dará diretamente pelo representante ao consumidor através do *site* das Requerentes, e toda e qualquer venda efetuada será remunerada através do pagamento de comissão.

58. Dentro deste modelo, não apenas as Requerentes mantêm a força e a presença de sua marca forte nos territórios onde outrora possuíam pontos de vendas físicos (lojas), como também aumentam a capilaridade de suas vendas através de uma força de vendas de microempreendedores especializados nas categorias de produtos comercializados pelas Requerentes.

59. **A inovação do modelo está em vender a qualquer hora, de qualquer lugar e em qualquer dispositivo, uma vez que as Requerentes disponibilizaram uma plataforma robusta e leve ao mesmo tempo que funciona na esmagadora maioria dos dispositivos disponíveis no mercado.**

60. Desta forma, os chamados “*Parceiros de Negócio Ricardo Eletro*”, podem fazer seu próprio horário, estabelecer suas próprias rotinas de vendas de acordo com a região ou regiões em que pretendem atuar. Além disso, em que pese o modelo de parceria, os próprios parceiros poderão indicar outros parceiros, novos produtos e serviços para as Requerentes, melhorando constantemente as ofertas para seus consumidores, e aumentando a força de vendas e sua granularidade pelos rincões do país, levando aos consumidores que menos tem opções uma gama quase infinita de possibilidades de consumo.

61. Outro diferencial, que é um grande aliado a todo este novo modelo, é que as Requerentes também pretendem **promover o empreendedorismo deste ecossistema de parceria de negócios**, disponibilizando treinamentos, campanhas de incentivo a vendas e atuando como intermediárias para que os parceiros tenham acesso a ferramentas para gerenciar seus negócios, realizar sua própria geração de demanda através de campanhas de marketing no modelo *self service*, oferecer crédito de diversos provedores para aumentar a probabilidade de conclusão de compra de seus consumidores, entre outras iniciativas que visam promover um ecossistema de parceiros de negócio frutífero para todas as partes.

62. Como consequência, as Requerentes terão (i) expressiva redução de encargos em folha de pagamentos, com redução do salário da Presidência e Vice-Presidência em mais de 50%, teto de salários para diretores e gerentes; (ii) redução do custo com centros de distribuição, segurança, *backoffice*, aluguéis, logística em mais de 80%; (iii) expectativa bastante positiva de

maximização de receita e lucro, ao passo em que proporcionarão remuneração atrativa aos seus representantes, que simultaneamente receberão melhores comissões e, ainda, poderão buscar outras fontes de renda.

63. Repita-se: as Requerentes, como tantas outras empresas varejistas e dos mais variados setores, estão passando por crise **momentânea** e **pontual**, plenamente passível de ser superada¹¹, de modo que é imperioso o deferimento do processamento de sua recuperação judicial.

PREENCHIMENTO DOS REQUISITOS OBJETIVOS NECESSÁRIOS AO PROCESSAMENTO DA RECUPERAÇÃO

64. Além de estar claro o preenchimento de absolutamente todos os requisitos subjetivos previstos pela LRF, nos termos dos arts. 1 e 48 da LRF, não há dúvidas de que as Requerentes preenchem também os requisitos objetivos previstos no art. 51, a fim de que não só possam ajuizar o presente Pedido de Recuperação Judicial como também para que possa ser deferido o seu processamento. Confirmam-se abaixo os documentos juntados à presente petição inicial:

Doc. 1	Documentos de constituição das Requerentes, eleição dos administradores e fichas cadastrais demonstrando o exercício das atividades há mais de 2 anos (arts. 1, 48 e 51, inciso V, LRF), além das cartas de renúncia dos membros do conselho de administração da Máquina de Vendas Brasil Participações S.A.;
---------------	---

¹¹ Nos dizeres de Sérgio Campinho, trata-se de uma crise "**episódica**", que é aquela que geralmente é motivada "*por falta de liquidez momentânea, mas de fácil resolução*" (ob. cit., p. 121).

Doc. 2	Procurações outorgadas aos patronos das Requerentes;
Doc. 7	Autorizações societárias necessárias ao ajuizamento do presente Pedido de Recuperação Judicial;
Doc. 8	Certidões de distribuição falimentar, obtidas nos municípios onde estão situadas as sedes das Requerentes, demonstrando que jamais foram falidas nem obtiveram a concessão de recuperação judicial (art. 48, incisos I, II e III, LRF);
Doc. 9	Certidões de distribuição criminal ¹² , demonstrando que os sócios e administradores das Requerentes jamais foram condenados por qualquer dos crimes previstos pela Lei 11.101/2005 (art. 48, inciso IV, LRF);
Doc. 10	Demonstrações contábeis das Requerentes, compostas pelos balanços patrimoniais, demonstrações de resultados e relatórios de fluxo de caixa dos últimos 3 exercícios sociais e as que foram extraídas especificamente para o presente pedido de recuperação judicial (art. 51, inciso II, LRF);
Doc. 11	Relações nominais dos credores das Requerentes (art. 51, inciso III, LRF);
Doc. 12	Certidões de protesto extraídas nas comarcas das sedes e filiais das Requerentes (art. 51, inciso VIII, LRF); e
Doc. 13	Relações subscritas das ações em que as Requerentes figuram como parte (art. 51, inciso IX, LRF).

65. No que tange aos demais documentos exigidos pelo art. 51 da LRF, quais sejam a relação de funcionários¹³ (inciso IV), as relações de bens de seus administradores¹⁴, bem como os extratos bancários de todas as

¹² As Requerentes juntam nesta oportunidade as declarações de não condenação por crime falimentar dos Srs. Pedro Henrique Torres Bianchi e Pedro Daniel Magalhães, os quais declararam serem os únicos quotistas do REAG 90 Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia (CNPJ 35.780.230/0001-03), administrado por IDL Trust Administradora de Recursos Ltda - CNPJ 23.863.529/0001-34, controlador da MV PARTICIPAÇÕES S.A.

¹³ As Requerentes esclarecem, desde já, que as sociedades MV PARTICIPAÇÕES S.A., MÁQUINA DE VENDAS BRASIL PARTICIPAÇÕES S.A., MVN INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS E PARTICIPAÇÕES S.A., ES PROMOTORA DE VENDAS LTDA. e WG ELETRO S.A. não possuem relação de funcionários ativos.

¹⁴ Também para este fim serão anexadas aos autos, sob sigilo, as declarações de bens dos Srs. Pedro Henrique Torres Bianchi e Pedro Daniel Magalhães, únicos quotistas do REAG 90 Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia (CNPJ

contas-corrente e aplicações financeiras relativos aos últimos 3 (três) meses (incisos VI e VII), as Requerentes informam que, ante o teor e a relevância das informações neles prestadas – informações pessoais dos representantes e funcionários das Requerentes –, serão apresentados em petição apartada a ser protocolada na sequência deste pedido inicial, com pedido de sigilo de tais documentos e informações¹⁵.

PEDIDOS

66. Por todo o exposto, tendo sido adequadamente comprovado que as Requerentes preenchem todos os requisitos necessários ao deferimento do presente pedido de recuperação judicial, bem como que os documentos apresentados estão em perfeita consonância com o art. 51 da LRF, requer-se seja:

- a) deferido o processamento deste pedido de recuperação judicial;
- b) nomeado administrador judicial – art. 52, I, da Lei nº 11.101/2005;

35.780.230/0001-03), administrado por IDL Trust Administradora de Recursos Ltda - CNPJ 23.863.529/0001-34, controlador da MV PARTICIPAÇÕES S.A

¹⁵ Tal pedido de sigilo já foi diversas vezes deferido em outros casos de Recuperação Judicial:

“Entretanto, o acesso irrestrito a essa informação, por qualquer pessoa, pode colocar em risco o direito à intimidade, ao sigilo fiscal e à vida privada dos trabalhadores incluídos na referida relação, já que tal documento contém dados pessoais e que poderiam expor essas pessoas desnecessariamente. Nesse sentido, determino que a relação de fls. 2195/2282 seja autuada em apartado, em incidente próprio, e seja mantida sob sigilo de Justiça.” (Recuperação Judicial nº 1030812-77.2015.8.26.0100, em trâmite junto à 1ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais de São Paulo/SP).

“Determino que se observe o sigilo fiscal referente às declarações de imposto de renda dos bens particulares dos sócios, em cumprimento ao disposto no art. 51, VI, da LRE, devendo tal documentação ficar acautelada em Cartório, sob sigilo de justiça, somente permitindo-se acesso a ela ao Administrador Judicial e ao Ministério Público.” (Recuperação Judicial nº 0000078-34.2015.8.08.0013, em trâmite junto à 1ª Vara Cível de Castelo/ES)

- c) determinada a dispensa da apresentação de certidões negativas para o exercício de suas atividades – art. 52, II, da Lei nº 11.101/2005;
- d) ordenada a suspensão de todas as ações e execuções em curso contra as Requerentes, conforme disposição expressa no art. 6º, § 4º da LRF¹⁶ – art. 52, III, da Lei nº 11.101/2005;
- e) intimado o Ministério Público e comunicadas as Fazendas Públicas Federal, Estadual e Municipal – art. 52, V, da Lei nº 11.101/2005;
- f) publicado o edital a que se refere o parágrafo 1º do art. 52 da LRF.

67. Outrossim, as Requerentes informam que apresentarão (i) contas demonstrativas mensais enquanto perdurar a recuperação judicial (art. 52, IV, da Lei nº 11.101/2005) e (ii) Plano de Recuperação Judicial, dentro do prazo legal, conforme disposição do art. 53 da mesma LRF.

68. Por fim, requer-se que todas as intimações relativas ao presente pedido sejam feitas em nome dos advogados **Joel Luis Thomaz Bastos** (OAB/SP 122.443), **Ivo Waisberg** (OAB/SP 146.176) e **Bruno Kurzweil de Oliveira** (OAB/SP 248.704), todos com escritório na Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 3.311, 13º andar, São Paulo/SP, CEP 04538-133, sob pena de nulidade, nos termos do art. 272, § 5º, do CPC.

¹⁶ Art. 6º A decretação da falência ou o deferimento do processamento da recuperação judicial suspende o curso da prescrição e de todas as ações e execuções em face do devedor, inclusive aquelas dos credores particulares do sócio solidário. (...) § 4º Na recuperação judicial, a suspensão de que trata o caput deste artigo em hipótese nenhuma excederá o prazo improrrogável de 180 (cento e oitenta) dias contado do deferimento do processamento da recuperação, restabelecendo-se, após o decurso do prazo, o direito dos credores de iniciar ou continuar suas ações e execuções, independentemente de pronunciamento judicial.

69. Dá-se à causa o valor de R\$ 4.010.449.654,92 (quatro bilhões dez milhões quatrocentos e quarenta e nove mil seiscientos e cinquenta e quatro reais e noventa e dois centavos) e requer-se a juntada do comprovante de recolhimento das respectivas custas (**doc. 14**).

Termos em que, respeitosamente,
P. deferimento.

São Paulo/SP, 7 de agosto de 2020.

Joel Luís Thomaz Bastos
OAB/SP 122.443

Ivo Waisberg
OAB/SP 146.176

Bruno Kurzweil de Oliveira
OAB/SP 248.704

Lucas Rodrigues do Carmo
OAB/SP 299.667

Patricia Fernandes da Silva
OAB/SP 391.729