



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

NETTEN TEC PRODUTOS

TÉCNICOS EIRELI

Processo de Recuperação Judicial n. **1001562-45.2018.8.26.0083**, em trâmite perante a E. Vara Única do Foro da Comarca de Aguai – Estado de São Paulo.

PREÂMBULO

O presente **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL** é apresentado em razão da anulação determinada pelo Tribunal de Justiça *ad quem*, em razão da interposição de recursos¹ contra a decisão homologatória do Plano e respectivo aditivo originários apresentados e aprovados, pela empresa individual de responsabilidade limitada denominada:

- **NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI.**, pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas junto ao Ministério da Fazenda sob n. 12.139.155/0001-92, com sede e principal estabelecimento localizado na Avenida Adolfo Simon, n. 418, Bairro Vila Santa Maria, CEP 13.860-000, na cidade de Aguai, Estado de São Paulo.

O Plano de Recuperação Judicial apresentado neste documento foi elaborado por **BISMARCHI, Pires E PECCININ SOCIEDADE DE ADVOGADOS** em maio de 2021.

¹ Recursos de nº 2233380-35.2019.8.26.0000 e 2233380-35.2019.8.26.0000/50000

“A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.”

Art. 47, Lei n. 11.101/2005

NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Sumário

1.1.	1.DEFINIÇÕES	TERMINOLÓGICAS	E	REGRAS	DE	INTERPRETAÇÃO	
						4
1.2.	2.CONSIDERAÇÕES					GERAIS	
						6
2.1.	OBJETIVOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....						6
1.3.	3. BREVE HISTÓRICO DA EMPRESA E RAZÕES DA CRISE						8
1.4.	4.EXCEPCIONAL SITUAÇÃO DE CALAMIDADE PÚBLICA – CENÁRIO PANDÊMICO E DEVASTADORES IMPACTOS ECONÔMICOS						24
1.5.	5.DA VIABILIDADE ECONÔMICA DA NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI (Art. 53, II, da LRE)						26
5.1.	MEDIDAS E OBJETIVOS BÁSICOS DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....						27
6.	DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (Art. 53, I, da LRE)						30
6.1.	PREMISSAS BÁSICAS						30
6.2.	PREMISSA ADMINISTRATIVA						38
6.3.	PREMISSA COMERCIAL						41
6.4.	PREMISSA FINANCEIRA.....						41
1.6.	6.5.MEDIDAS					ADMINISTRATIVAS	
						41
1.7.	6.6.MEDIDAS	COMERCIAIS	E	OUTRAS	SOLUÇÕES		
						44
6.6.1.	DIVERSIFICAÇÃO DE CLIENTES						44
6.6.2.	PLANEJAMENTO DE VENDAS E MARKETING - ESTRATÉGIAS COMERCIAIS.....						44
6.7.	PARCERIAS ESTRATÉGICAS.....						45
1.8.	6.8.MEDIDAS					FINANCEIRAS	
						45
7.	SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ						46
1.9.	8.DO	PAGAMENTO		AOS	CREDORES		
						47
8.1.	CREDORES TRABALHISTAS						47
8.2.	CREDORES COM GARANTIA REAL, QUIROGRAFÁRIOS E ENQUADRADOS COMO MICROEMPRESA (ME) E EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP)						49

NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

9.	DISPOSIÇÕES GERAIS SOBRE O PAGAMENTO DOS CREDORES.....	53
1.10.	10.CREDOR	FINANCIADOR
	55
10.1.	CREDOR FINANCIADOR CATEGORIA 01 – FORNECEDORES DE BENS E SERVIÇOS NÃO FINANCEIROS	55
10.2.	CREDOR FINANCIADOR CATEGORIA 01 – FORNECEDORES DE BENS E SERVIÇOS NÃO FINANCEIROS	57
10.3.	CREDOR FINANCIADOR CATEGORIA 01 – FORNECEDORES DE BENS E SERVIÇOS NÃO FINANCEIROS	58
1.11.	11.PLANOS	ALTERNATIVOS
	61
11.1.	ARRENDAMENTO E TRESPASSE	61
1.12.	10. CONCLUSÃO	63

1. DEFINIÇÕES TERMINOLÓGICAS E REGRAS DE INTERPRETAÇÃO

Os termos utilizados em letras maiúsculas, sempre que descritos neste Plano, terão os significados que lhes são atribuídos, conforme é apresentado a seguir:

- “**RECUPERANDA**” ou “**NETTEN TEC**” – NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI., pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas junto ao Ministério da Fazenda sob n. 12.139.155/0001-92, com sede na Avenida Adolfo Simon, n. 418, Bairro Vila Santa Maria, CEP 13.860-000, na cidade de Aguaí, Estado de São Paulo;
- “**ADMINISTRADORA JUDICIAL**” ou “**LASPRO**” – Conforme nomeação pelo Juízo da Recuperação (nos termos do Capítulo II, Seção III, da Lei de Recuperação Judicial e Falência), fica nomeada a sociedade empresária LASPRO CONSULTORES LTDA., com sede na Rua Major Quedinho, n. 111, 18, Centro, CEP 01.050-030, São Paulo, Estado de São Paulo;
- “**APROVAÇÃO DO PLANO**” – Significa a aprovação do Plano na Assembleia de Credores na data estipulada;

- **“ASSEMBLEIA GERAL DE CREDITORES”** ou sigla **“AGC”** – Assembleia formada nos termos do Capítulo II, Seção IV, da Lei n. 11.101/05 a qual é composta pelos credores relacionados no art. 41;
- **“CRÉDITOS CONCURSAIS”** – Significa os créditos detidos pelos Credores Concurtais os quais serão novados e pagos conforme disposição aplicável deste Plano;
- **“CRÉDITOS EXTRACONCURSAIS”** – Significam os créditos de credores que se enquadram nas definições do art. 67 e art. 84 da Lei de Recuperação e Falência, os quais não se sujeitam aos efeitos da Recuperação Judicial e do Plano de Recuperação;
- **“CREDITORES”** – Abrange todos os credores independente de sua Classe (I, II, III, IV);
- **“CRÉDITOS SUJEITOS”** E **“CRÉDITOS NÃO SUJEITOS”** – Conforme o art. 49 da Lei n. 11.101/05 estão sujeitos à recuperação judicial todos os créditos existentes na data do pedido, ainda que não vencidos. Ficam excluídos, portanto **“Não Sujeitos”**, os créditos extraconcurtais, créditos fiscais e aqueles descritos no art. 49 §§ 3º e 4º;
- **“CREDITORES DA CLASSE I”** – Significam titulares de créditos (definidos no Capítulo II, Seção IV, Art. 41 da LRE) derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho;
- **“CREDITORES DA CLASSE II”** – Significam titulares de créditos (definidos no Capítulo II, Seção IV, Art.41 da LRE) com garantia real;
- **“CREDITORES DA CLASSE III”** – Significam titulares de créditos (definidos no Capítulo II, Seção IV, Art.41 da LRE) quirografário, com privilégio especial, privilégio geral ou subordinados;
- **“CREDITORES DA CLASSE IV”** – Significam titulares de créditos (definidos no Capítulo II, Seção IV, Art.41 da LRE, incluído pela Lei Complementar n. 147, de 2014) enquadrados como microempresas ou empresa de pequeno porte;
- **“SAP”** - É uma sigla em alemão, *Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung*, que significa, em português, Sistemas, Aplicações e Programas em processamento de dados;
- **“HOMOLOGAÇÃO JUDICIAL DO PLANO”** – significa a decisão judicial proferida pelo Juízo da Recuperação, concedida nos termos do art. 58 da LRE;
- **“JUÍZO DA RECUPERAÇÃO”** – Egrégia Vara Única do Foro da Comarca de Aguaí, Estado de São Paulo;
- **“CREDITORES”** – trata-se da relação de credores da Netten Tec Produtos Técnicos Eireli;

- “LRE” – sigla da Lei de Recuperação e Falência (Lei n. 11.101/05);
- “PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL”, “PLANO” ou a sigla “PRJ” – o presente documento, o qual é apresentado nas conformidades do art. 53 da LRE;
- “QUADRO GERAL DE CREDITORES” ou a sigla “QGC” – significa a relação de credores em quadro consolidado e homologado, conforme o art. 18 da LRE;
- “RECUPERAÇÃO JUDICIAL” ou a sigla “RJ” – Processo de Recuperação Judicial n. 1001562-45.2018.8.26.0083, em tramitação perante a E. Vara Única do Foro da Comarca de Aguaí, Estado de São Paulo.
- “AI” – Significa Ativo Imobilizado, que é formado pelo conjunto de bens necessários à manutenção das atividades da empresa, caracterizado por apresentar-se na forma tangível (edifícios, máquinas, etc.). O imobilizado abrange, também, os custos das benfeitorias realizadas em bens locados ou arrendados.

2. CONSIDERAÇÕES GERAIS

2.1. OBJETIVOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

O Plano de Recuperação Judicial fora apresentado aos **CREDITORES** no prazo de 60 (sessenta) dias após o deferimento do processamento da Recuperação Judicial, em cumprimento ao Art. 53 da Lei 11.101/05 e o presente PRJ, apresentado 60 (sessenta) dias após a anulação do Plano originário, têm como objetivos principais:

Preservação da Atividade Econômica e Social. Demonstrar e garantir a sobrevivência da **NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI** como fonte geradora de empregos e renda, tributos e riquezas.

Causas da Crise. Explanar e compreender as origens concretas da crise econômica e financeira que atinge a **NETTEN TEC** e que levaram a **RECUPERANDA** a solicitar o auxílio da Recuperação Judicial.

Interesse dos Credores. Atender aos interesses dos credores no que tange a liquidação dos créditos sujeitos e não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, conforme os meios de pagamentos estabelecidos neste Plano.

Reversão da Crise Econômica e Financeira. Permitir a suspensão do estado de crise vivenciado pela **RECUPERANDA**, através da reestruturação do fluxo de caixa e do seu resultado econômico, além de viabilizar a empresa e promover a geração de caixa a serviço do pagamento da dívida concursal e extraconcursal.

Reestruturação Operacional. Demonstrar os meios a serem utilizados para reorganização das atividades operacionais com objetivo de maximizar a rentabilidade do negócio, através da execução do Plano de Melhorias Operacionais.

Viabilidade da Recuperanda. Apresentar as premissas, meios e formas de viabilização da **RECUPERANDA**.

Necessidade de Capital de Giro. Apresentar e propor condições para novas captações de recursos como forma de suprir as necessidades de capital de giro.

O presente **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, apresentado em razão da determinação proferida pelo E. Tribunal *ad quem*, visa a manutenção do negócio e do emprego dos trabalhadores, bem como o pagamento dos créditos devidos, cumprindo, assim, a essência da legislação recuperacional, descrita no artigo 47 da Lei 11.101/05.

Para elaboração do presente Plano de Recuperação, a diretoria da empresa **NETTEN TEC**, com extrema vontade e empenho para atingir seus objetivos, contratou assessoria jurídica e consultoria financeira, com ênfase ao **ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA BISMARCHI, PIRES**

E PECCININ SOCIEDADE DE ADVOGADOS, além disso, contaram também, com a prestação de serviços dos colaboradores da empresa, diversos deles trabalhando há vários anos, para elaborar o presente.

Considerando-se o prazo de 60 (sessenta) dias concedido para a apresentação do novo plano de recuperação judicial, a contar da data da publicação dos v. acórdãos proferidos², não fez parte do escopo dos trabalhos a realização de uma “*due diligence*”, valendo ressaltar que os advogados e consultores contratados trabalharam com os dados levantados juntamente com a equipe da **NETTEN TEC** e foram devidamente apreciados e analisados.

Sendo assim, apresenta este novo plano de recuperação judicial, **elaborado com estrita observância do espírito norteador da Lei de Recuperação de Empresas, bem como a fim de atender às determinações contidas nos v. acórdãos mencionados**, visando buscar um direcionamento e ponto comum entre a relevante função social da **NETTEN TEC** e os interesses dos seus credores, convergindo desta forma no espírito principal da Lei.

3. BREVE HISTÓRICO DA EMPRESA E RAZÕES DA CRISE

A **NETTEN TEC** é uma empresa especializada em redes plásticas técnicas, em especial para obras de saneamento, construção civil pesada e leve, bem como para embalagens automotivas, reconhecida no cenário nacional por sua qualidade e tecnologia aplicada ao produto.

Seus principais produtos são:

² Recursos de nº 2233380-35.2019.8.26.0000 e 2233380-35.2019.8.26.0000/50000

- obra civil: geocomposto drenante, trincheira drenante, georrede, telas para revegetação;
- construção civil: contenção, reforço de argamassa, tela de sinalização, tela de sinalização com fita para dutos;
- automotivo: redes de proteção e telas para separação de peças;
- piscicultura e maricultura: telas para cercamento, engorda e separação de alevinos;
- avicultura: telas para aviários de acordo com normas do mapa;
- exportação: telas de georrede para o Chile e geocomposto para o Panamá (obra canal do Panamá);

Redes para proteção mecânica:



Algumas de nossas medidas:

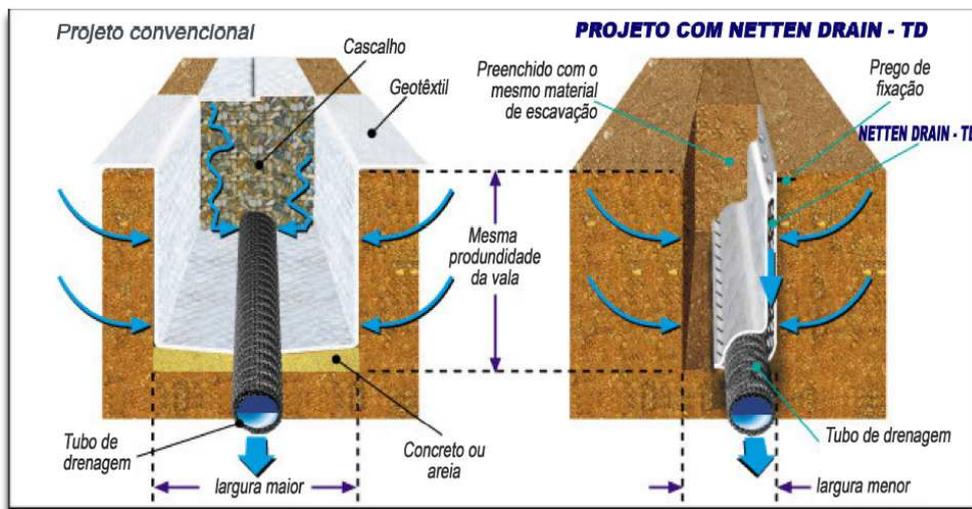
Diâmetro Peças	Referência	Cor
6 à 12mm	17012P	Preta
10 à 20mm	17017C	Cinza
15 à 25mm	17020Z	Azul
25 à 50mm	17035A	Amarela
50 à 100mm	17070V	Verde
100 à 200mm	17135V	Verde

Comprimento 50 metros

NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

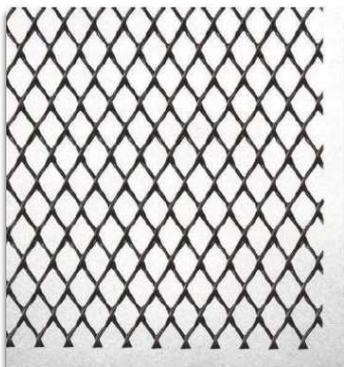
Comparativo de projeto convencional x trincheira drenante NETTEN TEC:



Redes de proteção (gasodutos etc.):



Geocomposto drenante 1L - 5:



DESCRIÇÃO DO PRODUTO:

NETTENDRAIN 1L - 5: está constituído por uma malha de Polietileno de Alta Densidade (PEAD) com 1 geotextil de Polipropileno (PP) termofixado à malha. A malha está formada por dois fios sobrepostos que formam canais com alta capacidade de evacuação de água, inclusive quando colocados horizontalmente e submetidos a grandes cargas.

FUNÇÕES:

DRENAGEM, FILTRAÇÃO, ANTICONTAMINANTE DE FINOS e PROTEÇÃO em um só produto.

PRINCIPAIS APLICAÇÕES:

Aterros sanitários encerrados e novas células, drenagem horizontal de aterros (estradas, ferrovias, etc.), muros de contenção, canais, jardins e campos de esporte.

Geocomposto drenante 1L + FP – 5:



DESCRIÇÃO DO PRODUTO:

NETTENDRAIN 1L + FP - 5: está constituído por uma malha de Polietileno de Alta Densidade (PEAD) com 1 geotextil de Polipropileno (PP) termofixado em uma cara e, um filme impermeável à outra. A malha está formada por dois fios sobrepostos que formam canais com alta capacidade de evacuação de água, inclusive quando colocados horizontalmente e submetidos a grandes cargas.

FUNÇÕES:

DRENAGEM, FILTRAÇÃO, ANTICONTAMINANTE DE FINOS e PROTEÇÃO em um só produto.

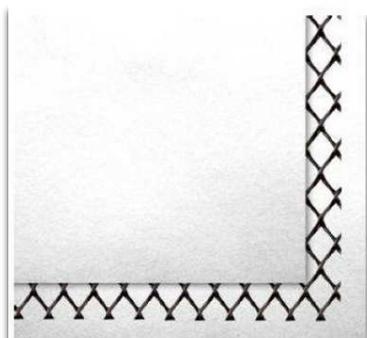
PRINCIPAIS APLICAÇÕES:

Aterros sanitários encerrados e novas células, drenagem horizontal de aterros (estradas, ferrovias, etc.), muros de contenção, canais, jardins e campos de esporte.

Geocomposto drenante 2L – 5:

NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



DESCRIÇÃO DO PRODUTO:

NETTENDRAIN 2 L- 5: está constituído por uma malha de Polietileno de Alta Densidade (PEAD) com 2 geotexteis de Polipropileno (PP) termofixados à malha. A malha está formada por dois fios sobrepostos que formam canais com alta capacidade de evacuação de água, inclusive quando colocados horizontalmente e submetidos a grandes cargas.

FUNÇÕES:

DRENAGEM, FILTRAÇÃO, ANTICONTAMINANTE DE FINOS e PROTEÇÃO em um só produto.

PRINCIPAIS APLICAÇÕES:

Aterros sanitários encerrados e novas células, drenagem horizontal de aterros (estradas, ferrovias, etc.), muros de contenção, canais, jardins e campos de esporte.

Telas para aviário:

TELAS PLÁSTICAS PARA AVIÁRIO

DIVERSOS TAMANHOS: DE 1,00 À 3,50M DE LARGURA

ABERTURAS DE MALHA: 13X13MM / 15X20MM / 20X25MM / 25X25MM

ATENDENDO LEGISLAÇÃO VIGENTE

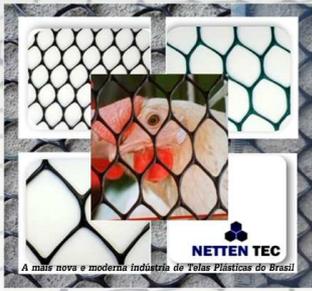
LONGA VIDA ÚTIL - NÃO ENFERRUJA

ADITIVO ANTI U.V - PREÇOS INCOMPARÁVEIS

 **NETTEN TEC**

CONTATE-NOS: (11) 3607-1377

E-MAIL: vendas@nettentec.com.br



 **NETTEN TEC**

A mais nova e moderna indústria de Telas Plásticas do Brasil

Atualmente, a **NETTEN TEC** conta com parque fabril de ponta, tecnologia avançada em seu processo produtivo, maquinário importado e de última geração e profissionais treinados com a melhor técnica mercadológica.

Iniciando sua história no ano de 2010, a **NETTEN TEC** se instalou na cidade de Aguiá/SP, com foco na produção de redes plásticas para cilindros de oxigênio, baldes, botijões de gás e tubas cerâmicas, produzindo, nos tempos áureos, cerca de 11 (onze) toneladas de redes plásticas por mês.

Dentre os principais clientes da linha de proteção mecânica estão: WHITE MARTINS, ROCA SANITÁRIOS, AIR LIQUIDE, RAFT EMBALAGENS, AIR PRODUCTS, dentre outros.

Expandindo seu conhecimento e ambicionando alcançar novos horizontes, em 2011, a **NETTEN TEC** investiu em novas tecnologias e passou a atuar no mercado de obras viárias, iniciando a fabricação de georedes, geocompostos drenantes, telas para aviário (em conformidade com a NR59/2009 do Ministério da Agricultura e Pecuária) e telas para revegetação. Nessa época, a produção para tal nicho era de 50 (cinquenta) toneladas por mês, atendendo a clientes como: ODEBRECHT, CAMARGO CORRÊA, UTC, MENDES JÚNIOR, etc.

Conforme foi ganhando mercado e prestígio, a empresa aumentou sua produção de geocompostos para as obras viárias, incorporando à sua produção telas utilizadas para o cercamento e sinalização dessas obras, limitador de áreas, além de aumentar substancialmente sua produção de geocompostos drenantes para obras de infraestruturas. Seus principais clientes para tal segmento são: TAMBASA, CENTER LÍDER, SP EQUIPAMENTOS, C&C, LEROY MERLIN, dentre outras empresas do ramo, com produção total de 90 (noventa) toneladas por mês e já empregando 35 (trinta e cinco) colaboradores diretos em 3 (três) turnos.

No ano de 2013, a **NETTEN TEC** iniciou o fornecimento de redes para pedras sanitárias, expandindo ainda mais o seu mercado, produzindo mensalmente 6 (seis) milhões de unidades do produto, atendendo a clientes como: RECKITT DO BRASIL e CERAS JOHNSON.

No mesmo ano, iniciou-se a produção de redes de proteção para peças menores, o que capacitou a empresa a atender clientes do ramo automobilístico como: TRW, ZF, DANA, SEW EURODRIVE, além de outros importantes players do mercado. Além disso, fora iniciada a produção de geocompostos drenantes cognominados “2L”, “forma perdida” e “trincheira drenante”, passando a atender a clientes como, por exemplo: OAS, QUEIROZ GALVÃO, aterros sanitários como ATERRO SÃO JOÃO, ESTRE, TRANSPOSIÇÃO RIO SÃO FRANCISCO (CONSÓRCIOS, EIXÃO DE TRANSPOSIÇÃO NO ESTADO DO CEARÁ),

telas com “fita advertência” para gasodutos, oleodutos, etanoldutos, mineriodutos, para PETROBRAS, SC GÁS, GASMIG, PB GÁS, GÁS BRASILIANO, SAMARCO etc.

Nesse período, a **NETTEN TEC** passou a contar com 60 (sessenta) colaboradores, que trabalhavam em 3 (três) turnos diferentes, produzindo cerca de 140 (cento e quarenta toneladas) de produtos mensalmente.

Entrementes, no curso regular de suas atividades, e de acordo com os motivos que adiante serão esmiuçados, a **NETTEN TEC**, especificamente a partir do ano de 2015, começou a passar por graves problemas financeiros. Muitas obras foram paralisadas e muitas empreiteiras e construtoras, envolvidas em escândalos de corrupção (fato este que é público e notório – divulgado amplamente na grande mídia), adiavam o resultado de seu trabalho e rescindiam contratos com seus fornecedores – como a **NETTEN TEC**.

Diante de tal cenário, a empresa passou a operar em meio a um caos financeiro jamais experimentado, sobretudo para quem vinha em exponencial crescimento no mercado.

Soma-se isso a gestão atécnica, feita por familiares que geriam a administração direta da fábrica, bem como a área financeira, mais a crise no setor de plásticos e embalagens (verdadeiro termômetro do mercado).

Arelado à referida desordem econômica, houve a contratação de vários empréstimos bancários, que somados, ensejaram um efeito progressivo dos juros, fazendo com que o caixa da empresa, entre 2016 e 2017 viesse a travar, gerando atraso nos pagamentos das dívidas bancárias, parcelamentos, retenções de pagamentos por bancos, enfim, toda sua movimentação financeira, ficando “a mercê” dos pagamentos com os bancos, não conseguindo, assim, saldar suas dívidas com fornecedores e com as próprias instituições financeiras.

Em junho de 2018, a **NETTEN TEC** precisou demitir 31 (trinta e um) de seus colaboradores, passando a contar com 29 (vinte e nove empregados). Atualmente, o cenário é ainda mais preocupante, pois a empresa conta com apenas 12 (doze) colaboradores.

Não há como se olvidar que durante toda sua existência, a **NETTEN TEC** se manteve em crescimento, aperfeiçoando-se, conquistando clientes, mercado e renome.

Contudo, este desenfreado crescimento aumentou rapidamente seu faturamento, sendo, ao mesmo tempo, herói e vilão da empresa.

Isto porque dada a alta movimentação de valores em suas contas bancárias, várias situações de crédito bancário foram criadas e face ao pouco preparo de seus administradores, estes foram tomados de forma desordenada, gerando um verdadeiro caos financeiro.

O resultado deste desordenamento financeiro, cumulado com a atual crise econômico-financeira do país, fez com que a empresa que já não estava em boa situação, não mais conseguisse honrar seus compromissos.

Tanto é verdade que diversas outras empresas que atuam no mesmo setor da **NETTEN TEC** também ingressaram com pedido de Recuperação Judicial neste mesmo período e, não obstante, outras ingressaram nos anos subsequentes.

De mais a mais, a **NETTEN TEC** cuidava-se há pouco tempo de uma empresa eminentemente familiar, nasceu e viveu até então da intuição de sua sócia e sua família, que labora em conjunto na empresa, contudo, na precariedade técnica da gestão administrativa e financeira.

Como a maioria das empresas familiares, a **NETTEN TEC** teve ascensão pela garra e visão de mercado de sua fundadora. Com o crescimento da organização, observou-se a centralização das decisões, falta de amparo técnico na gestão da empresa e dificuldade extrema na gestão do caixa, fatores estes que prejudicaram a atuação em um mercado cada dia mais competitivo, especialmente nos tempos de abertura comercial em padrões internacionais.

Certamente, o ponto de partida para a crise financeira da **NETTEN TEC**, foi o fato de ter seu DNA familiar, o que acarretou na dificuldade extrema de conduzir os negócios no período de instabilidade financeira pós-crise (ou seja, para enfrentar os efeitos da crise), bem ainda, no atecnicismo na tomada de decisões gerenciais.

No Brasil, os estudos sobre empresas familiares e seus respectivos modelos de gestão, ainda são recentes. Há pouca publicação em livros, deixando parte desta discussão, debatidos em artigos acadêmicos e matérias jornalísticas, e, em sua maioria, essas publicações se concentram no relato de fatos ou na apresentação de casos que, em geral, são casos de sucesso de determinada gestão, contudo, isso não reflete a realidade da maior parte das empresas familiares.

O tema sobre empresas familiares constitui um importante objeto de estudo na área da administração de empresas, muito devido ao fato de o país ter uma alta concentração de organizações do tipo familiar.

Na verdade, é necessário estudar as relações entre os conflitos familiares, o processo sucessório e a gestão profissional, pois somente assim, torna-se possível identificar modelos de gestão e de gerenciamento que possam ajudar na solução dos conflitos encontrados, conflitos estes, que prejudicam sobremaneira a sobrevivência deste tipo de empresa.

Na maioria da Doutrina de Administração, entende-se por empresa **FAMILIAR** a que se enquadra nos seguintes aspectos básicos:

- a) a propriedade ou o controle sobre a empresa;
- b) o poder que a família exerce sobre a empresa, normalmente pelo trabalho nela desempenhado por alguns membros da família;
- c) a intenção de transferir a empresa a futuras gerações e a concretização disso na inclusão de membros dessa nova geração na própria empresa.

Propriedade, gestão e continuidade são elementos definidores da natureza familiar de uma empresa. Assim, enquanto alguns autores, como Landsberg, Perrow e Rogolsky (1988) e Barry (1989) consideram que uma empresa é familiar se pertencer a uma família, outros consideram que a propriedade não basta, mas sim a participação da família na gestão e controle, como Gallo e Sveen (1991), porém Barnes e Hershon (1976), Church (1996) e Donckels e Fröhlich (1991) consideram como característica fundamental para uma empresa ser familiar, possuir a intenção de transferir a empresa para futuras gerações.

Nesse sentido, Leach (LEACH, P. Family business. Londres: Stoy Hayward, 1994) aponta ser de vital importância para uma empresa familiar a profissionalização, que está estreitamente associada à mudança de estilo gerencial do proprietário, em razão das necessidades de crescimento e também como consequência do mercado de que a empresa faz parte. O autor afirma que a profissionalização tende a mudar o “método de gerenciamento instintivo” para uma “abordagem profissionalizada”, baseada em planejamento e controle do crescimento por meio das técnicas da administração.

Prosseguindo, aludido autor ensina ainda que as principais dificuldades em profissionalizar a empresa são:

- Delegação de responsabilidades;

- Medo de perda do controle por parte da família;
 - Falta de disponibilidade de vocação alternativa para o fundador;
 - Lealdade da família aos empregados.

Além de tais fatores, durante o processo de elaboração do pedido de **RECUPERAÇÃO JUDICIAL** e de estudo do caixa da empresa, notou-se que na **NETTEN TEC** não houve uma gestão capaz de assumir práticas administrativas, com o escopo de se adotar procedimentos racionais de controles financeiros/contábeis, em substituição das formas patriarcais de administração, com efeito, o rápido e desenfreado crescimento da **NETTEN TEC**, sem qualquer definição de ameaças e oportunidades relativas ao meio envolvente, a inexistência de metas e objetivos bem definidos para gerar melhores decisões estratégicas, a não implementação de políticas, procedimentos e tarefas, foram fatores que contribuíram de forma indelével para acarretar na atual situação de crise que a empresa enfrenta.

A influência do tempo na empresa familiar é mais complexa do que nas outras empresas, pois com o passar do tempo, muitas vezes, a troca da administração da empresa não é feita de forma profissional. Assim, com o passar do tempo e as sucessões familiares, a empresa pode ser fatalmente prejudicada em seu ciclo de crescimento.

Como muito bem preconizado pela teoria estruturalista da administração, conflitos são inerentes às organizações. Nas empresas familiares, este aspecto é ainda mais

perceptível, pois as causas do conflito tendem a ser confundidas entre os interesses da empresa e os da família, sobretudo nas questões de cunho financeiro.

Na verdade, o recurso financeiro sempre será fonte de discórdia nas organizações, ainda mais quando não se percebe claramente o foco de suas aplicações – como o que acontece no caso das empresas familiares não-profissionalizadas.

Além disso, diversos fatores externos às atividades empresariais podem interferir na gestão e na tomada das decisões da empresa, que, nem sempre, são feitas de acordo com o ideal ou bem do negócio, mas por questões mesquinhas ou individualistas.

É de se notar que há um ciclo de evolução das empresas familiares, segundo o qual, pode-se afirmar que ela nasce, cresce, atinge seu auge e morre, basicamente, junto com a vida de seu mentor familiar, e, bem por isto, milhares de empresas familiares, todos os anos, simplesmente se extinguem.

Não obstante, as empresas familiares constituem o alicerce do desenvolvimento econômico e muitas delas alcançam posições de liderança nos setores em que atuam. Entretanto, além de possuírem dificuldades para crescer e atingir certa maturidade de gestão organizacional, elas apresentam baixo ciclo de vida e alta taxa de encerramento em comparação com as empresas não-familiares.

Para Casillas, Vásquez e Díaz (Gestão da Empresa Familiar - Conceitos, Casos e Soluções - Vazquez, Adolfo Sanchez; Casillas, José Carlos; Díaz, Carmen; Editora THOMSON) é possível analisar como problemas específicos que as empresas familiares enfrentam, os seguintes:

- a) A sobreposição entre família e empresa: o envolvimento direto de familiares tanto na direção como com seu grupo de acionistas / cotistas.

Isto implica trabalhos sobrepostos, tanto de funcionário, familiar, proprietário e diretor, e por fim ainda, depender economicamente da família;

b) As dificuldades de enfrentar a crescente internacionalização: possui sérias dificuldades de incorporar novas tecnologias, adaptar e renovar seus produtos, ou seja, uma cultura organizacional geralmente apegada a paradigmas;

c) As dificuldades para enfrentar uma renovação organizacional: dificuldade para reconhecer a necessidade de uma renovação organizacional continuada pelo pessoal da empresa, devido ao estilo geralmente mais comum de liderança centralizadora;

d) As dificuldades para planejar antecipadamente a sucessão da propriedade e da gestão.

Em estudo realizado há alguns anos no Rio de Janeiro pelo SEBRAE/RJ e com base de dados a partir de pesquisas do IBGE, os entrevistados puderam responder sobre as maiores vantagens e dificuldades das pequenas e médias empresas familiares.

Entre as vantagens que podem ser observadas na gestão de um negócio familiar estão o maior envolvimento e compromisso com a preservação da empresa (78,1%); mais motivação e disponibilidade para o trabalho intensivo (49,3%); mais agilidade nas decisões (38,4%); maior capacidade de suportar as dificuldades (38,4%); maior conhecimento da história da empresa (32,9%); mais liberdade de opinião entre os sócios (27,4%); mais relações de confiança com os clientes (27,4%) e mais fácil união e convergência na estratégia (20,6%).

A pesquisa também mostrou as principais dificuldades na gestão da empresa, a principal delas, sem sombra de dúvidas, é a mistura da gestão financeira (pessoal e empresarial), apontada por 58,5% dos empresários, outros fatores que prejudicam são a inexistência de normas para entrada de familiares (38,5%); a falta de clareza das responsabilidades entre os membros da família (36,9%) e a falta de regras para remuneração / retiradas da família (35,4%).

Como observa Dorothy Mello, presidente do Instituto da Empresa Familiar - IEF, em uma retrospectiva da história recente das empresas familiares no Brasil, é possível perceber como os negócios familiares estão intimamente ligados à evolução da economia brasileira. Desde os anos trinta até os dias de hoje, a economia brasileira passou por diversas crises e turbulências, que afetaram as atividades das empresas familiares brasileiras. Em um período mais recente, de 1989 a 1995, observa-se que as dificuldades econômicas afetaram os gigantes dos negócios, as empresas estatais e também as organizações de pequeno porte. Todas elas tiveram de efetuar mudanças em seus negócios para sobreviverem. Muitas tiveram de fechar as portas ou serem vendidas.

Como se pode perceber, existe um dilema em toda empresa familiar, pois, até certo período de sua existência, a sobrevivência e a evolução da empresa se justificam, justamente, pelo fato da empresa ser familiar (ou seja, com trabalho árduo de seus familiares, inovações por eles realizadas, cooperação “familiar”, motivação, etc.), contudo, quando a empresa atinge um certo nível de complexidade, a administração familiar, por si, já não é mais suficiente, faz com que as dificuldades minimizem as vantagens, posto que, a estrutura começa a ruir.

Aliado aos fatores acima, há de se expor que a gestão da empresa familiar, normalmente é atécnica, não possui uma equipe economicamente capaz de enxergar possibilidades e revezes financeiros, e, por tais motivos, muitas das vezes, só assimila os problemas quando eles já existem em um tamanho difícil de ignorar, ou pior, de reverter.

No caso da **NETTEN TEC**, sem dúvida alguma, a falta de capacidade de administrar seu crescimento, com controles financeiros adequados e unicidade da Administração, somados à altíssima “conta” dos juros, e o consequente efeito tesoura, foram fatores fundamentais para sua crise, sendo que, caso a empresa já estivesse profissionalizada há tempos, eventualmente, teria conseguido reverter este ciclo negativo sem mesmo a necessidade da **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**.

A conjunção destes problemas, quais sejam, falta de estratégia empresarial, gestão profissional, e, a partir daí, meios técnicos para enfrentar uma crise financeira, os problemas setoriais ainda agravaram a crise financeira da **NETTEN TEC**.

Assim, concluindo, resta nítido que a conjuntura de fatores econômicos, internos e externos, resultaram no “*overtrading*”, e assim, na derrocada financeira da **NETTEN TEC**. Neste passo, de se destacar a brilhante lição do Prof. Dr. ALBERTO POSSETTI, que cita as inúmeras as causas de “**OVERTRADING**”:

- a) **EXCESSO DE IMOBILIZAÇÕES** em **AI**, com prejuízo da liberação de capitais para desenvolver o **AC**;
- b) Composição extemporânea do Ativo de **IMOBILIZAÇÕES FINANCEIRAS**;
- c) Produção que não se livrou ainda do ponto morto de diluição dos **GASTOS FIXOS**, ou **PRODUÇÃO INVENDÁVEL**;
- d) **EXCESSO DE ESTOCAGEM**, por deliberação própria, ou por falta de mercado para o escoamento da produção ou do estoque;

e) **PREJUÍZOS** que concorrem para a perda da substância do Ativo Circulante, em decorrência das causas anteriores (c e d);

f) **EXCESSO DE PAGAMENTO DE JUROS** em consequência de **ABUSOS NA OBTENÇÃO DE EMPRÉSTIMOS;**

(...)

h) Má orientação no **EQUILÍBRIO DO CICLO PRODUÇÃO/ESTOQUES/VENDAS**, dando como resultado ou excesso de valores em produção e estoques que tencionam a mobilidade dos **ATIVOS CIRCULANTES** ou excesso de valores no grupamento **AC-DIREITOS** (vendas com prazos muito dilatados, ou excesso de vendas a prazo) que tencionam também a conversibilidade do **AC**.

i) Empresa operando sob o efeito “sanduíche”, ou seja, adquire insumos/produtos de fornecedores oligopolizados que ditam abusivamente os preços e, na outra ponta, vende para poucos clientes de alto poder de barganha.

j) **INFLAÇÃO E ALTA DE PREÇOS;**

l) **AUMENTO DE IMPOSTOS.**

Todas as causas acima mencionadas contribuíram em conjunto para a derrocada financeira da **NETTEN TEC**, pois, como visto, a cada um dos itens lecionados pelo Professor Doutor Alberto Posseti, a **NETTEN TEC** sucumbiu, fosse com maior ou menor intensidade.

4. EXCEPCIONAL SITUAÇÃO DE CALAMIDADE PÚBLICA – PANDEMIA E SEUS DEVASTADORES IMPACTOS ECONÔMICOS – COVID-19

Não obstante as razões alhures delineadas, como é de notório conhecimento, tivemos não somente em nosso País, mas mundialmente, a Pandemia do COVID-19, “Coronavírus”, que vem impactando de forma abrupta a rotina de todas as pessoas, com restrições de contato e circulação e, por consequência, a economia em nível mundial.

O presente cenário aponta para inúmeras incertezas acerca de suas graves consequências em virtude do caos instaurado, tornando-se, sem dúvidas, uma situação excepcional e, sobretudo, um problema social.

Assim, como consequência lógica, alguns segmentos que exigem o contato direto e favorecem ambientes de aglomeração, tal como o comércio varejista (supermercados, mercados, shoppings, restaurantes e bares) já têm sido evitados pelos consumidores e paralisados compulsoriamente por medidas governamentais.

Desse modo, o atual cenário é de um verdadeiro e incontroverso **colapso**, com **certeiro impacto econômico no Brasil e no mundo**, seja nos negócios em geral, seja nas empresas. A extensão prejuízos são ainda incertos e imensuráveis.

Inegável, contudo, que a situação de caos instalado nas cidades, inclusive com a tomada de diversas medidas restritivas pelo Poder Executivo, reconhecendo o estado de calamidade pública, somada, ainda, à declaração do Coronavírus como pandemia pela Organização Mundial de Saúde (OMS), permite enquadrar o evento como condição de **“força maior”**.

In casu, os acontecimentos extraordinários decorrentes da COVID-19 – fator completamente imprevisível e inevitável – gerou onerosidade excessiva à Recuperanda,

impondo-se a necessidade de tomada de medidas também excepcionais, a fim de erradicar os prejuízos da crise.

Invariavelmente, o cenário retratado culminou com a redução da produtividade da empresa, gerando reflexos na sua geração de caixa, devidos, exclusivamente, à situação excepcional vivenciada.

Além da crise provocada pela pandemia de Covid-19, a indústria do setor de plástico vem enfrentando outro problema: o aumento nos preços das matérias-primas. Apesar de pesquisas apontarem crescimento na produção industrial, o custo da matéria-prima é um empecilho para a retomada das atividades do setor.

O principal motivo apontado foi a constante alta do dólar em 2020, que mesmo em tendência de queda atualmente, continua em patamar elevado, chegando próximo a R\$ 5,30 (cinco reais e trinta centavos). Mesmo com a queda na cotação internacional do petróleo, principal matéria-prima do plástico, o preço da resina plástica está em elevação. Ainda que o preço das resinas plásticas seja em moeda real (BRL), o valor é baseado no custo da matéria-prima - o petróleo -, que tem o seu preço calculado em dólar (USD). Ou seja, o custo da resina acaba sendo dolarizado.

Além disso, o mercado de transformação de plásticos sofre com outro problema grave: a escassez de matéria-prima. Além do preço elevado, principalmente por conta da redução da produção pelos diversos fornecedores e da alta demanda na retomada dos mercados subjacentes (construção civil etc.), muitos insumos inerentes à produção dos produtos da NETTEN TEC ficaram indisponíveis para aquisição, o que gerou perdas de negócios vultosos e importantes para a empresa.

Nessa senda, a Recuperanda junta ao presente Plano diversas notícias veiculadas na mídia acerca do aumento nos preços dos insumos necessários para alimentar a

produção da empresa, além de algumas cartas enviadas ao mercado onde fornecedores informam o repasse desse aumento às empresas compradoras, o que impactou de veras a atividade empresarial da NETTEN TEC no último ano.

Por se tratar de um momento único, o que se espera do Poder Judiciário e, no caso específico, dos credores e demais *stakeholders*, é uma compreensão global da situação e a devida sensibilidade para equalizar os danos causados e equilibrar as relações, conforme já se tem notícia em algumas Comarcas do nosso Estado.

Desse modo, forçoso concluir que a excepcional conjuntura ora vivenciada implica tratamento diferenciado, impondo medidas também extraordinárias para mitigação dos efeitos da crise, sob pena de se instalar onerosidade excessiva à empresa cuja atividade foi fortemente atingida pela situação de “força maior”.

Dessa forma, considerando o cenário causado pela Pandemia do “Coronavirus” e, ainda, os notórios impactos no fluxo de caixa da empresa, imperiosa se fez a readequação das condições de pagamento, para apresentar nova proposta envolvendo o planejamento do adimplemento monetário aos credores, elencada na cláusula oitava.

5. DA VIABILIDADE ECONÔMICA DA NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI (Art. 53, II, da LRE)

Assim, expostos os motivos da reversível crise econômica da **NETTEN TEC**, passa-se a mostrar a sua viabilidade, especialmente do ponto de vista mercadológico, para, ao depois, expor a estratégia de recuperação, que dará continuidade à empresa, mantendo assim, uma grandeza no que diz respeito a empregos diretos e indiretos, a fonte geradora de tributos, o equilíbrio da economia local, dentre outros aspectos que melhor serão analisados no momento oportuno.

Importante consignar que as medidas elencadas no plano apresentado, objetivando reestruturar a empresa, bem como demonstrar aos credores e ao mercado a viabilidade de soerguimento econômico-financeiro da NETTEN TEC, foi devidamente implementado desde o início de sua primeira apresentação no processo, tendo sido criteriosamente elaborado e sua execução acompanhada dia após dia.

Vejamos a seguir:

5.1. MEDIDAS E OBJETIVOS BÁSICOS DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

A **RECUPERAÇÃO JUDICIAL** da **NETTEN TEC** terá o objetivo de reestruturar a empresa, com a finalidade de gerar o necessário fluxo de caixa positivo para cumprir o plano de recuperação, por meio das seguintes premissas:

- Os interesses das partes envolvidas sejam tratados de forma justa, razoável e equilibrada;
- A **NETTEN TEC**, com as suas operações, seja viável, permitindo equacionar suas dívidas, atingindo a finalidade precípua da Lei n. 11.101/05;
- Os problemas administrativos e comerciais da **NETTEN TEC** sejam suplantados, para que a empresa tenha capacidade de absorver a demanda de seus produtos nos próximos anos;
- Sejam mantidos e conservados os valores dos ativos, e, especialmente que a marca **NETTEN TEC** seja valorizada e reconhecida no mercado, por sua qualidade, compromisso e bom custo benefício.

- A **NETTEN TEC** se recupere, tornando-se uma empresa rentável, viável, e que cumpra sua função social e econômica;

A relação completa e específica das medidas recomendadas para que se demonstre a viabilidade do presente **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL** está descrita nos itens seguintes deste documento, bem como em documento anexado a este Plano. No entanto, todas as providências para que haja uma bem-sucedida implantação do Plano de Negócios, terão as seguintes premissas:

- Gerenciamento das margens operacionais, concentrando seu foco nos melhores conceitos de precificação de produtos e custos operacionais;
- Reorganização Administrativa, em especial, com planejamento em recursos humanos;
- Profissionalização da empresa, para que seja possível a ampliação de diferentes canais de vendas;
- Alterar o perfil da empresa, que antes era de “concentração de clientes” do ramo da construção civil e automobilístico, correlacionando riscos;
- Na medida da progressão do plano e de reconquista da confiança econômica, baratear o custo financeiro da empresa, negociando com instituições financeiras, *factoring* e fundos de investimentos;
- Com a alteração do foco empresarial, melhorar a correlação dos riscos dos clientes, um dos principais fatores da derrocada financeira da empresa, haja vista a crise setorial de seus clientes reverteu em gravosa crise para a **NETTEN TEC**;

- **RECONQUISTA DA CONFIANÇA DO MERCADO**, vendendo com margens saudáveis e tendo condições de entregar os produtos vendidos no volume e prazo prometidos;
- Manter a **NETTEN TEC** no mercado de excelência e torna-la uma das líderes do ramo no Brasil.

As medidas acima, a maioria delas já aplicadas, certamente continuarão a influenciar positivamente no giro empresarial da **NETTEN TEC** e, com o esforço de seus administradores e de todos os seus “*stakeholders*”, recuperará a empresa, propiciando a retomada de seu crescimento, o pagamento de seu passivo, e, ainda, a geração de empregos, o recolhimento de tributos, e a movimentação da economia local, enfim, propiciando cumprir, assim, na íntegra, o espírito norteador da Lei 11.101/05.

Mas não é só.

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

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

Entretanto, a melhor contribuição destes foi na elaboração de um modelo de relatório que primou pela qualidade da projeção dos resultados a serem alcançados via a

implementação deste Plano, feita a partir da captação das medidas de salvamento estudadas pela direção da **NETTEN TEC**.

Citado modelo apresenta o resumo mensal dos resultados, que deverá ser sempre confrontado com os dados reais para as devidas avaliações, o que, em última análise, permite a identificação de eventuais desvios e a imediata implementação de ações corretivas, tornando o Plano facilmente acompanhável e muito flexível.

O modelo foi acoplado a um fluxo de caixa que reflete, em bases anuais, o cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos créditos de fornecedores. Estes créditos, também refletidos em planilha separada e acoplada ao citado relatório, foram confrontados com os livros contábeis, documentos comerciais e fiscais da **NETTEN TEC**, e documentos correlatos, tendo seus saldos atualizados mensalmente.

Assim, foram as premissas da análise de viabilidade econômica da **NETTEN TEC** suas forças competitivas, o diferencial dos serviços por ela prestados, o reconhecimento do mercado, a demanda de seus serviços, e, especialmente, a análise de concorrentes e novos entrantes.

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

6.1. PREMISSAS BÁSICAS

A recuperação da **NETTEN TEC** tem como premissa maior trabalhar e aperfeiçoar a eficácia operacional da empresa, o que vem sendo feito com maestria, com o fito de pagar seus credores, o que se traduz em prover resultado suficiente, ao longo dos anos, para quitar com a integralidade de suas obrigações.

Assim, o meio de recuperação da **NETTEN TEC** será elaborar uma estratégia empresarial que melhore em muito sua eficácia operacional, objetivando, assim, ser viável e gerar caixa, como premissa básica de valer a pena o esforço de todos, credores, empregados, Poder Judiciário e a sociedade em geral, dentro da **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**.

A recuperação da **NETTEN TEC** tem como princípio trabalhar e aprimorar a eficácia operacional da empresa, para pagamento dos credores através da **GERAÇÃO DE CAIXA**. O caixa gerado pela empresa será revertido na sua integralidade para pagamento dos credores.

Assim, a **REESTRUTURAÇÃO/RECUPERAÇÃO** da **NETTEN TEC** atenderá a todos os requisitos legais, e, especialmente, aqueles previstos no artigo 50 da LRE, abaixo transcritos:

Art. 50. Constituem meios de recuperação judicial, observada a legislação pertinente a cada caso, dentre outros:

I - concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas;

II - cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente;

III - alteração do controle societário;

IV - substituição total ou parcial dos administradores do devedor ou modificação de seus órgãos administrativos;

V - concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar;

VI - aumento de capital social;

VII - trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados;

VIII - redução salarial, compensação de horários e redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva;

IX - dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro;

X - constituição de sociedade de credores;

XI - venda parcial dos bens;

XII - equalização de encargos financeiros relativos a débitos de qualquer natureza, tendo como termo inicial a data da distribuição do pedido de recuperação judicial, aplicando-se inclusive aos contratos de crédito rural, sem prejuízo do disposto em legislação específica;

XIII - usufruto da empresa;

XIV - administração compartilhada;

XV - emissão de valores mobiliários;

XVI - constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor

De se destacar que o artigo 50 da LRE não exaure os meios de **RECUPERAÇÃO DA EMPRESA**, até porque, por exemplo, não elenca os meios administrativos da recuperação, reestruturação e gestão da empresa, que se mostram de fundamental importância para a **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**.

Assim, neste plano, serão apresentados os meios de **REESTRUTURAÇÃO** e **RECUPERAÇÃO**, em conjunto, cumprindo na íntegra o espírito norteador da Lei 11.101/05, equilibrando os interesses da empresa, dos credores e da sociedade em geral.

Como já dito alhures, a conjunção de cinco fatores foi definitiva para a crise da **NETTEN TEC**, sendo estes fatores: **1) Crise dos setores da construção civil e automobilístico; 2) Concentração de clientes; 3) Má gestão financeira e 4) Gestão familiar; 5) Cenário pandêmico hodierno.**

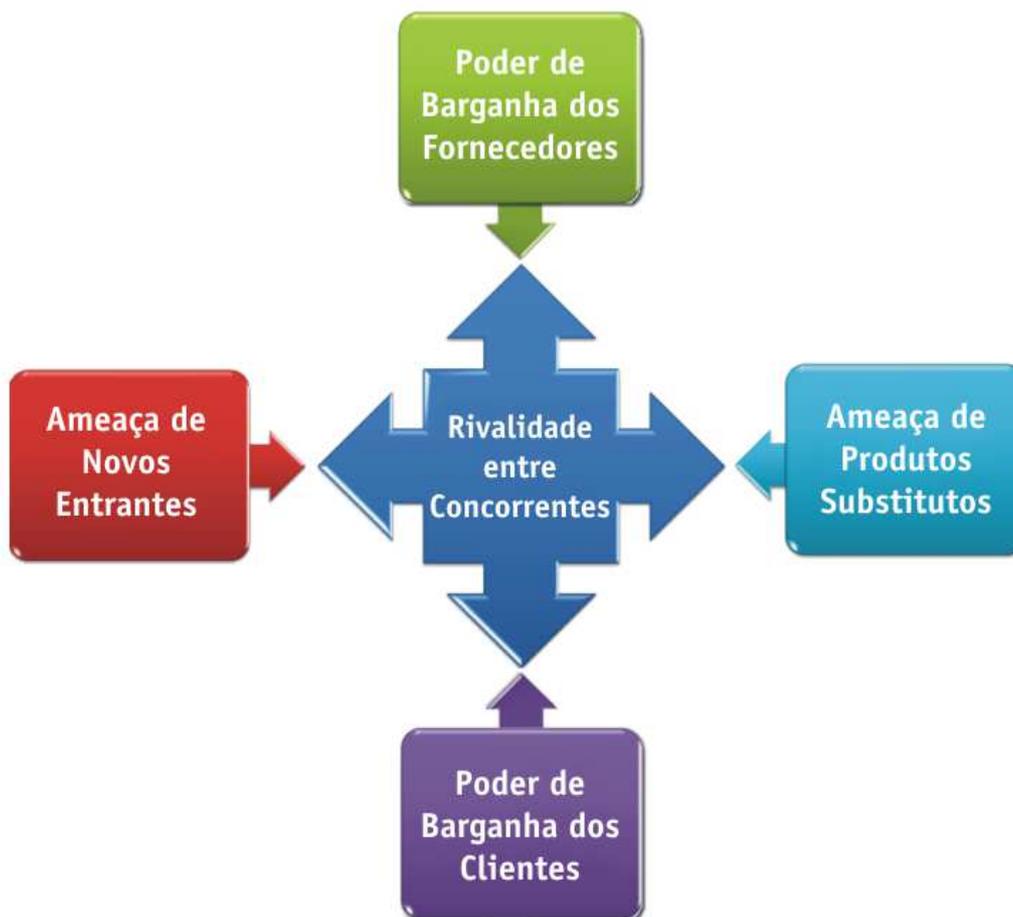
Infelizmente, a crise do setor de transformação de plásticos, os altos investimentos e o cenário de crise instalado pela pandemia do COVID-19 estão fora de alcance do controle da empresa. Assim sendo, visivelmente, o foco se manterá na problemática de **CONCENTRAÇÃO DE CLIENTES** e **PROFISSIONALIZAÇÃO DA GESTÃO**. Para que se resolva a questão básica da **CONCENTRAÇÃO DE CLIENTES DO MESMO SETOR ECONÔMICO**, será necessário um processo de profissionalização da empresa, preparando-a para ampliar alguns setores de atuação, de modo a dirimir os riscos do seu negócio.

Na obra “Competição, *‘on competition’*, estratégias competitivas essenciais” (Campus, 1999), Porter destaca lições de suas obras anteriores, em especial que a intensidade da competição e a rentabilidade de um setor não advêm de coincidência ou má sorte, mas sim de cinco forças competitivas:

- o poder dos clientes,
- o poder dos fornecedores,
- a ameaça de novos entrantes,
- a ameaça de produtos substitutos,
- o grau de rivalidade entre os atuais concorrentes.

São estas cinco forças que formam o famoso “diamante de Porter”, retratando que a chave do crescimento, e mesmo da sobrevivência das organizações, é a demarcação de uma posição que seja menos vulnerável ao ataque dos adversários, já estabelecidos ou novos, e menos exposta ao desgaste decorrente da atuação dos clientes, fornecedores e produtos substitutos.

Assim, segundo o renomado estrategista empresarial, para o sucesso e crescimento da empresa, deve-se observar as forças deste “diamante”, ou melhor, a análise das forças deste diamante, conforme diagrama abaixo:



É fácil notar que ao depender fundamentalmente de poucos clientes expressivos, a **NETTEN TEC** perdeu seu poder de barganha, ficando assim à mercê dos preços e condições impostos e praticados, perdendo, obviamente, não somente sua rentabilidade, como também o poder da tomada de decisões estratégicas.

Na presente peça, não se culpa fornecedores nem clientes da atual crise financeira da empresa, contudo, o que se mostra, até mesmo em virtude da necessidade de determinação legal, é que a **NETTEN TEC** teve problemas financeiros, por não saber conter o poder das forças acima apresentadas, sofrendo verdadeiro “efeito marisco”, que mede forças do mar (poucos fornecedores) e das pedras (poucos clientes).

Assim, dentre as principais estratégias está a diversificação dos clientes em setores diferentes da economia, com base qualidade dos produtos fabricados pela **NETTEN TEC**, especialmente aqueles direcionados às áreas de **AVILCUTURA, PISCICULTURA, MARICULTURA** e **REDES DE PROTEÇÃO MECÂNICA PARA PRODUTOS EM GERAL**.

Haverá o que é chamado de correlação de riscos, ou seja, ao invés de concentrar suas vendas em poucos clientes de um único setor e/ou área, a **NETTEN TEC** procurará diversificar, diversos clientes de setores/áreas diferentes da economia, para que não seja afetada, como foi agora, pelo efeito “tsunami” de uma crise setorial, no caso, a construção civil e automobilística.

O grande diferencial da **NETTEN TEC** é sua capacidade de adequar-se à demanda e interesses de seus clientes, desenvolvendo produtos específicos, e até mesmo firmando parcerias pelas quais os próprios clientes investem na empresa através de aquisição de maquinário e ferramental, para o desenvolvimento de seus produtos. É por isto, que este plano se tornou inteiramente viável para a empresa.

Durante o processo de profissionalização os gestores devem preocupar-se principalmente com as características e resultados de sucesso da empresa. Mudanças são inevitáveis, e por vezes drásticas, mas há de se preocupar em não eliminar as características que permitiram a sobrevivência e o crescimento da empresa.

O processo de ampliação de setores/áreas de atuação será considerado como um dos fatores mais importantes para continuidade e expansão da **NETTEN TEC**, a ideia é que com isto a empresa possa mudar sua vocação de estacionária para uma empresa crescente, posto que, com a concentração de clientes nos ramos da construção civil e automobilístico, a pretensão de crescer esbarra no constante risco de crise, o que se verifica atualmente. Muito embora tais setores já terem demonstrado que irão se recuperar nos próximos anos, o que foi parcialmente freado em razão da crise instalada

pela pandemia do COVID-19, mas que sua retomada já foi sinalizada pelos mercados subjacentes e que certamente impulsionarão a empresa.

Importante lembrar que a **NETTEN TEC** já trabalha na cadeia de produção das áreas citadas acima. Todavia, hodiernamente tais áreas representam pequena parcela do rendimento da empresa, uma vez que a grande maioria de seus clientes está **CONCENTRADA NAS ÁREAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL E AUTOMOBILÍSTICA**. Logo, não haverá qualquer mudança para setores em que não se domina apenas ampliação de setores menos explorados pela empresa.

À vista disso, a estratégia a ser seguida será a de estender os setores de atuação da empresa. O que significa mudar o foco empresarial para que, assim, haja uma consequente e certa diminuição de risco. Ter foco empresarial significa saber qual ou quais serão as atividades principais da empresa e se concentrar nestas atividades, reduzindo-se despesas com atividades desnecessárias, aumentando assim a sua produtividade. E isto é importante para toda e qualquer empresa, porém, para a **NETTEN TEC**, neste momento, é essencial.

Tendo em vista que a **NETTEN TEC** já possui condições de produção de produtos para ramos diversos do automobilístico e da construção civil, será necessário apenas mudar o foco da empresa para estes outros ramos. Uma vez que, não seria uma solução viável jogar fora anos de conhecimento e de reconhecida qualidade para atuar em segmentos que não se domina.

A exploração mais acentuada de outros ramos, estranhos à atividade principal da empresa, hodiernamente menos explorados por ela, será, sem dúvida, a estratégia base de **RECUPERAÇÃO** da **NETTEN TEC**. Tal mudança, consequentemente, aumentará o número de clientes da empresa, fazendo com que a antiga dependência em uma

quantidade reduzida de clientes, desapareça. Como resultado, os riscos empresariais serão dirimidos. E é isto que se busca.

Com um mercado tão instável como o de atualmente, não se torna mais possível permanecer focado em uma única área específica, limitando-se a uma exclusividade de clientes. A ameaça de enfrentar uma crise é majorada, trazendo a possibilidade de uma situação indesejada como a que a **NETTEN TEC** está enfrentando. É fundamental que exista uma estratégia comercial, de modo que o risco de crise seja cada vez mais reduzido. Com a expansão das áreas de atuação e a conseguinte busca por novos clientes, o risco estará claramente atenuado de forma que a recuperação da empresa será, por certo, a consequência.

O processo de captação de novos clientes envolve um trabalho de pesquisa do mercado e também da possibilidade de agregar e/ou adaptar os produtos e serviços de sua empresa para atendimento desses potenciais clientes, sem abrir mão da tecnologia e da qualidade já existentes.

Todavia, os mercados a serem buscados são áreas que se encontram em desenvolvimento, diferentemente do que ocorre com a área da construção civil e automobilística. Deste modo, estes ramos estão necessitando cada vez mais de empresas que produzam peças para seus produtos e para suas máquinas. A **NETTEN TEC**, com certeza, estará entre uma delas.

Deste modo, visando corrigir os fatores acima, aplicar-se-ão as premissas básicas para a **REESTRUTURAÇÃO** da **NETTEN TEC**, que certamente trarão resultados positivos. Quais sejam:

6.2. PREMISSA ADMINISTRATIVA

Diversas medidas Administrativas já foram e serão tomadas para a melhora da eficácia da **NETTEN TEC**, dentre elas, pode-se especificar as abaixo descritas:

- Profissionalização;
- Aprimoramento do sistema de gestão, melhorando a qualidade e quantidade de informações, e viabilizando a tomada de decisões acertadas e rápidas;
- Reorganização dos recursos humanos da empresa;
- Devolução de Maquinários e ferramentas que não estavam em utilização e eram adquiridos por contrato com alienação fiduciária ou reserva de domínio;
- Criação de um Conselho interno consultivo da empresa;
- Adoção de Avaliação de desempenho dos profissionais da empresa na modalidade “feedback 360º”;

A **NETTEN TEC** expõe que diversas destas medidas já foram tomadas, e que o resultado destas ações, em pouco mais de um mês e meio, já podem ser tidos como surpreendentes, pois apesar do pedido de recuperação judicial, cujos efeitos imediatos costumam ser de descrédito, a **NETTEN TEC** já iniciou novas parcerias com clientes e manteve faturamento acima do esperado para o imediato período pós recuperação judicial.

Outrossim, a produtividade por pessoa da empresa aumentou consideravelmente, o que comprova o erro anterior na gestão de recursos humanos.

Assim, ao profissionalizar a gestão da empresa, a visão paternalista da Sócia e Diretores foi substituída pelo empenho técnico dos profissionais, o que redundou imediatamente em uma melhora na eficácia operacional significativa.

Além do acima exposto, a melhora do sistema de gestão da empresa será fundamental para sua recuperação. É inequívoco, conforme preceitua Campos Filho, que o Sistema de gestão - do ponto de vista do seu gerenciamento - como uma combinação estruturada entre o componente práticas de trabalho (os métodos usados pelos recursos humanos para desempenhar suas atividades) com outros três componentes: informação (o conjunto de dados com forma e conteúdo adequados para um determinado uso); recursos humanos (quem coleta, processa, recupera e utiliza os dados); e tecnologias de informação (o conjunto de hardware e software que executa as tarefas de processamento das informações dos SI's).

A **NETTEN TEC** poderá agir de forma acertada e rápida, ao possuir informação precisa e disponível, bem por isto, ao melhorar seus programas e sistemas de gestão, certamente deverá desenvolver mecanismos internos para prover e alimentar os dados necessários, dando assim o respaldo necessário para a tomada de decisões.

Além disto, a empresa adotará uma “**AVALIAÇÃO 360º**” de desempenho pessoal, por muitos tida como uma “avaliação multivisão”, pela qual os profissionais serão avaliados não somente pelo superior, mas também pelos seus pares e eventuais subordinados. Com aludida avaliação, será possível identificar os elos fracos da equipe, podendo assim, torná-la mais forte, com a adoção de medidas para sanar aludidos pontos fracos.

Em suma, estas são as medidas administrativas que já se iniciaram, para a **RECUPERAÇÃO** e **VIABILIDADE** da **NETTEN TEC**.

6.3. PREMISSA COMERCIAL

NOVA VISÃO DO DEPARTAMENTO COMERCIAL – a **NETTEN TEC** venderá os produtos em que tem ampla eficácia operacional e pelos quais é reconhecida no **MERCADO, FOCANDO SUAS VENDAS TAMBÉM NOS SETORES DE AVILCUTURA, PISCICULTURA, MARICULTURA e REDES DE PROTEÇÃO MECÂNICA PARA PRODUTOS EM GERAL**, em clientes diversificados e diferenciados. Consigna-se que tal ponto vem sendo bastante explorado pela empresa.

6.4. PREMISSA FINANCEIRA

A premissa financeira da **NETTEN TEC** é gerir seu caixa de maneira a otimizar ao máximo os recursos e fazer frente aos compromissos de curto prazo. É inequívoco que em um momento de escassez do crédito, a gestão de caixa torna-se um ponto crítico para as empresas em dificuldades financeiras ou com desempenho deficitário. A **NETTEN TEC** usará de forma mais eficiente o capital de giro, para reduzir a dependência de dinheiro externo. Tal ponto, desde o início do processo, vem se aperfeiçoando e gerando resultados positivos, embora o revés da crise causada pela pandemia do COVID-19 tenha trazido dificuldade neste aspecto.

6.5. MEDIDAS ADMINISTRATIVAS

Conforme já exposto neste **PLANO**, a essência da reestruturação da **NETTEN TEC** será a tomada de diversas medidas administrativas para a melhora da sua eficácia, dentre elas, pode-se especificar as abaixo descritas:

- Contratação e treinamento de profissionais especializados em gestão de empresas em dificuldades financeiras;

- Profissionalização da Diretoria;
- Aprimoramento do sistema de gestão, melhorando a qualidade e quantidade de informações, e viabilizando a tomada de decisões acertadas e rápidas;
- Reorganização dos recursos humanos da empresa, destacando que esta medida já foi tomada;
- Conselho interno consultivo da empresa;
- Avaliação de desempenho dos profissionais da empresa na modalidade “feedback 360º”;

Durante toda a sua existência, os sistemas de custeio da **NETTEN TEC** se preocuparam somente na elaboração de informações monetárias, não produzindo informações com a visão gerencial (informações com o objetivo de subsidiar a tomada de decisão e controle das atividades pelos gestores), existindo, assim, uma dissociação entre a gestão de custos e o processo de planejamento e controle da produção.

Assim será necessário implantar um eficiente sistema de administração da produção, objetivando a tomada de decisões táticas e operacionais de forma célere, para atendimento dos objetivos estratégicos da empresa. Seu objetivo básico será planejar e controlar todos os níveis do processo, incluindo materiais, equipamentos, pessoas, fornecedores e distribuidores, com as seguintes finalidades:

- 1) Planejar as necessidades futuras de capacidade;
- 2) Planejar os materiais comprados;

- 3) Planejar níveis de estoques apropriados;
- 4) Programar atividades de construção;
- 5) Informar a situação corrente;
- 6) Ser capaz de prometer os menores prazos possíveis a clientes e cumprilos;
- 7) Ser capaz e reagir eficazmente;

O sistema afetará diretamente os custos, pois definirá a forma pela qual os recursos estruturais (pessoas e equipamentos) são utilizados nas obras, permitindo uma utilização equilibrada dos recursos produtivos ao longo do tempo, oferecendo uma programação otimizada da produção bem como coordenação entre o suprimento e os itens de consumo da manufatura; tendo assim influência direta na minimização dos custos de produção.

Com o sistema implantado, certamente, a **NETTEN TEC** poderá ter um sistema de custeio que permita o acompanhamento dos custos visando oferecer informações aos tomadores de decisão.

A melhoria da eficácia operacional desloca a empresa em direção à fronteira da produtividade (estado da melhor prática), mas não cria diferencial em relação aos concorrentes, pois estes também podem, em curto prazo, imitar as melhores práticas.

O grande diferencial da **NETTEN TEC** é sua capacidade de adequar-se à demanda e interesses de seus clientes, desenvolvendo produtos específicos.

Em suma, estas são as medidas administrativas que já se iniciaram, para a **RECUPERAÇÃO** e **VIABILIDADE** da **NETTEN TEC**.

6.6. MEDIDAS COMERCIAIS E OUTRAS SOLUÇÕES

6.6.1. DIVERSIFICAÇÃO DE CLIENTES

Conforme já foi exaustivamente exposto neste plano, uma das estratégias comerciais que já foram adotadas pela **NETTEN TEC** é a diversificação de seus clientes.

Esta diversificação será setorial e quantitativa, ou seja, os clientes da **NETTEN TEC** deverão ser de diferentes setores da economia e pulverizados, o que certamente melhorará a correlação de riscos e o poder de barganha com os clientes.

Neste compasso, e apreendendo com os erros passados, a **NETTEN TEC** procurará elidir o elo de dependência com poucos clientes, tornando-se assim “independente” na tomada de decisões.

6.6.2. PLANEJAMENTO DE VENDAS E MARKETING - ESTRATÉGIAS COMERCIAIS

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

Todos os fatores acima, trabalhados em conjunto, especialmente, as novas estratégias empresariais e financeiras, levarão novamente a **NETTEN TEC** a uma posição de

destaque, implicando em sua **RECUPERAÇÃO**, prevalecendo, assim, os princípios da função social da empresa, da manutenção da fonte geradora de empregos e de tributos, dando valia ao espírito norteador da Lei 11.101/05.

6.7. PARCERIAS ESTRATÉGICAS

A **NETTEN TEC** manterá suas parcerias estratégicas com clientes importantes, como vem sendo feito desde a distribuição do processo de Recuperação Judicial.

6.8. MEDIDAS FINANCEIRAS

Como já foi explicitado, a sócia da empresa, quando de sua criação, juntamente com sua diretoria, optou por escolher uma estrutura de capital de alavancagem financeira, até porque a capacidade em gerar lucros da **NETTEN TEC**, naquele momento estratégico, era superior às taxas emprestadas, ou seja, o “*spread*” poderia ser considerado como o resultado da alavancagem.

Não foi, naquele momento, um erro estratégico. Os economistas FAMA e MELHER concluíram haver fortes indícios de que o nível de endividamento se constitui num fator que potencializa os resultados das empresas com tendência a gerar lucro, aumentando, conseqüentemente, seu valor, e age negativamente sobre aquelas com tendência a gerar prejuízo. Neste sentido, de se transcrever o seguinte trecho do estudo:

“O capital de terceiros tem diversas vantagens. Primeiro, os juros são dedutíveis para fins de imposto, o que reduz o custo efetivo da dívida. Segundo, como os portadores de títulos de dívidas obtêm um retorno fixo, os acionistas não precisam partilhar seus lucros se os negócios forem extremamente bem-sucedidos. No entanto, o capital de terceiros também tem desvantagens.

Primeiro, quanto mais alto for o grau de endividamento, mais alta será a taxa de juros. Segundo, se uma empresa enfrenta tempos difíceis e o lucro operacional não é suficiente para cobrir os pagamentos de juros, os acionistas terão de cobrir a diferença e, se não puderem fazê-lo, a empresa irá à falência. Épocas boas podem estar logo adiante, mas o excesso de dívidas ainda pode impedir a empresa de chegar lá e ainda arruinar os acionistas nesse meio-tempo.”

O custo financeiro extremamente elevado dos aportes fez com que a estratégia de alavancagem financeira tivesse um revés, ou seja, a **NETTEN TEC** não conseguiu honrar seus compromissos com as instituições financeiras, bem ainda, teve um prejuízo operacional.

Nesse passo, urge trazer à baila mais um trecho do já citado estudo de FAMA e MELHER sobre alavancagem financeira onde concluem que “os resultados das empresas são de extrema importância, uma vez que apenas as empresas geradoras de lucros operacionais se beneficiariam da alavancagem”, e, conforme visto na prática “a alavanca age como impulsionador para cima ou para baixo”.

Assim, a estratégia financeira deste plano deverá ser a de reverter esta “alavanca”, fazendo com que a **NETTEN TEC** utilize parte de sua geração de caixa, para, gradativamente, minorar seu custo financeiro.

7. SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ

A **NETTEN TEC** tem um patrimônio e um “goodwill” plenamente autorizativo de sua recuperação judicial, além da ótima sinalização quando do pagamento da sua Classe I (Trabalhista), conforme consignado outrora e comprovado pelos documentos anexos.

8. DO PAGAMENTO AOS CREDORES

8.1. CREDORES TRABALHISTAS

A Lei de Recuperação Judicial e Falências estipula que os créditos trabalhistas deverão ser pagos no prazo de 1 (um) ano.

Todavia, a nova Lei nº 14.112/2020 prevê a possibilidade de extensão do prazo de pagamento dos créditos trabalhistas em mais dois anos (artigo 54, §2^º3), desde que cumpridos os requisitos legais previstos nos seus incisos.

Contudo, há uma omissão legislativa porque aludido dispositivo de Lei não prevê o “*dies a quo*” para a contagem do aludido prazo e, enquanto muitos doutrinadores entendem que este se conta da aprovação do Plano pela Assembleia Geral de credores, outros ilustres doutrinadores acreditam que a contagem do aludido prazo se inicia do protocolo do pedido.

Sobre a omissão legislativa acerca do início da contagem dos 12 (doze) meses, veja-se o que determina o artigo 54 da LFRJ:

“Art. 54. O plano de recuperação judicial não poderá prever prazo superior a 1 (um) ano para pagamento dos créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes

³ § 2º O prazo estabelecido no caput deste artigo poderá ser estendido em até 2 (dois) anos, se o plano de recuperação judicial atender aos seguintes requisitos, cumulativamente:

I - apresentação de garantias julgadas suficientes pelo juiz;

II - aprovação pelos credores titulares de créditos derivados da legislação trabalhista ou decorrentes de acidentes de trabalho, na forma do § 2º do art. 45 desta Lei; e

III - garantia da integralidade do pagamento dos créditos trabalhistas.

de trabalho vencidos até a data do pedido de recuperação judicial.”

Não obstante a possibilidade conferida pela nova Lei, a Recuperanda informa que os créditos eventualmente inseridos após a homologação do Plano de Recuperação Judicial serão pagos na forma do *caput* do artigo 54⁴, ou seja, no prazo de 1 (um) ano.

Cumprir informar que os créditos trabalhistas descritos na relação de credores apresentada na forma do artigo 7º, § 1º, LRE, bem como aqueles inseridos neste interregno, já foram devidamente liquidados (com exceção daqueles credores que não informaram sua conta bancária à Recuperanda), na forma como aprovado no Plano de Recuperação Judicial originário – que fora anulado, em prol da natureza alimentar da verba trabalhista.

Em relação ao pagamento dos créditos trabalhistas ainda não relacionados no Quadro Geral de Credores, propõe-se o pagamento do residual desta classe em 12 (doze) meses, por meio de parcelas mensais, de forma proporcional a cada credor (valor total, dividido em 12 (doze) vezes), nos moldes desta cláusula, a partir do trânsito em julgado das decisões proferidas nos incidentes de Habilitações e Impugnações de Crédito.

Dessa feita, a proposta de pagamento para a CLASSE TRABALHISTA, não possuirá carência, tampouco deságio, e incidirá correção monetária de acordo com o índice do Tribunal Superior do Trabalho, sendo que em 12 (doze) parcelas mensais, de forma proporcional, liquidar-se-ão todas as verbas trabalhistas, a partir da publicação da decisão que determinar a inclusão do crédito no quadro geral de credores, para os

⁴ Art. 54. O plano de recuperação judicial não poderá prever prazo superior a 1 (um) ano para pagamento dos créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho vencidos até a data do pedido de recuperação judicial.

eventuais novos entrantes, considerando que as respectivas contas bancárias sejam informadas à Recuperanda.

Assim, caso os credores trabalhistas informem as contas em momento posterior ao determinado para início dos pagamentos, tal prazo será considerado como termo inicial para o cômputo dos pagamentos a serem realizados pela NETTEN TEC.

As medidas de pagamento para os CREDITORES TRABALHISTAS acima previstas, não são apenas adequadas à literalidade da Lei, mas, especialmente, aos princípios norteadores da LRE, motivo pelo qual a **NETTEN TEC** assume os compromissos acima como sérios e incondicionais, respeitando, assim, a essência da LRE.

Portanto, fica proposto o pagamento da Classe I em 12 (doze) parcelas mensais, com a correção pela Tabela do Tribunal Superior do Trabalho, a partir da data de publicação da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e condicionada à informação da conta bancária pelo credor trabalhista.

Por fim, caso algum crédito decorrente da Classe I venha a ser reconhecido no curso da Recuperação Judicial, após a homologação do Plano de Recuperação, o prazo inicial para pagamento dele se dará após o trânsito em julgado da decisão proferida pelo D. Juízo Recuperacional que o reconhecer, condicionado o referido termo inicial com a devida informação da conta bancária pelo credor trabalhista.

8.2. CREDITORES COM GARANTIA REAL, QUIROGRAFÁRIOS E ENQUADRADOS COMO MICROEMPRESA (ME) E EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP)

Primeiramente, expõe-se que a forma de pagamento para os CREDITORES com GARANTIA REAL (eventualmente), QUIROGRAFÁRIOS e ENQUADRADOS COMO MICROEMPRESA E

EMPRESA DE PEQUENO PORTE será idêntica, motivo pelo qual, tratar-se-á do pagamento destes credores em uma única cláusula.

Para a obtenção da forma correta que possibilite o pagamento aos credores das classes II, III e IV, foi elaborado um detalhado fluxo de caixa, já prevendo os resultados financeiros decorrentes das ações do plano de recuperação judicial, as estimativas de resultados projetados, aliado aos impactos já sofridos, bem como dos futuros, causados pela pandemia do COVID-19.

Projetou-se o fluxo de caixa de acordo com as previsões de mercado, de modo a viabilizar o pagamento aos credores, dentro de um período razoável, sem que o adimplemento da obrigação seja descumprido.

A essas projeções foram incluídas todas as economias possíveis decorrentes das ações já tomadas, o aumento do faturamento via criteriosa seleção das operações rentáveis, bem como considerou-se um crescimento mínimo, de acordo com a inflação, totalmente possível em face das medidas tomadas, do conhecimento do mercado e das possibilidades da atual estrutura.

Foi, portanto, projetado um fluxo de caixa criterioso, considerando a qualidade das margens, compras bem negociadas, compatibilizadas com as vendas e pagamentos, todas as oportunidades de redução de custos e eliminação de ativos dispensáveis, tudo objetivando economias pontuais totalmente obteníveis ao longo do tempo.

Assim, com o plano de pagamento apresentado a seguir, a **NETTEN TEC** espera levar aos credores, comprovação técnica da viabilidade da empresa, e de sua continuidade, bem ainda, que o pagamento será realizado no menor espaço de tempo possível, mediante as seguintes premissas:

NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

- a) Pagamento de 10% (dez por cento) do valor do crédito inscrito no rol de credores do Ilmo. Administrador Judicial, ou seja, deságio de 90% (noventa por cento);
- b) Carência total de 12 (doze) meses para início dos pagamentos, contada da data da publicação da decisão que homologar a aprovação do presente “PLANO”;
- c) Os valores serão corrigidos valendo-se da taxa de atualização IPCA (ref. ao mês de aprovação do PRJ) + juros de 0,1% (zero virgula um por cento) ao ano;
- d) Pagamento em 28 (vinte e oito) parcelas semestrais, iniciando-se a primeira parcela no último dia útil do mês subsequente ao encerramento da carência;
- e) O credor deverá informar a conta corrente para receber os valores em até 30 (trinta) dias antes da data do pagamento previsto acima;
- f) A Previsão de liquidação dessas classes, considerando as premissas utilizadas é de 15 (quinze) anos;

ANO	% DE AMORTIZAÇÃO
1	Carência total
2	2,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
3	2,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
4	3,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
5	3,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
6	5,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
7	5,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
8	10,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
9	10,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
10	10,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
11	10,00% do principal + 100% da correção monetária e juros

NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

12	10,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
13	10,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
14	10,00% do principal + 100% da correção monetária e juros
15	10,00% do principal + 100% da correção monetária e juros

E é esta a principal premissa do Plano de Pagamento, de um lado, elaborar uma fórmula que comprove a viabilidade financeira da empresa, e, de outro, pagar seus credores no menor prazo possível, destacando-se que os pagamentos respeitarão o princípio da proporcionalidade, ou seja, cada credor participará do recebimento deste pagamento, na mesma proporção/participação de seu crédito no quadro geral de credores (excluídos aí os credores oriundos da Classe Trabalhista, que receberão sem a carência prevista), esclarecendo-se que o início da contabilização do prazo de carência se dará após a publicação da decisão de trânsito em julgado que conceder a recuperação judicial e homologar o Plano de Recuperação.

Portanto, para que atualmente o Plano de pagamento seja viável, para as Classes II, III e IV, haverá um **DESÁGIO** de 90% (noventa por cento) sobre o valor total da dívida, com exceção daqueles credores que aderirem à Cláusula de Credor Financiador (Cláusula 10 deste PRJ).

Em resumo, a **NETTEN TEC** pretende pagar seus credores sujeitos ao presente procedimento, nos seguintes termos:

- Utilização do caixa mensal baseados nos percentuais ilustrados supra, adimplindo-se proporcionalmente a cada credor;
- Carência de 12 (doze) meses para início dos pagamentos;
- Haverá um **DESÁGIO** para os credores das classes II, III e IV no percentual de 90%

(noventa por cento) no total da dívida, com exceção daqueles credores que aderirem à Cláusula 10 deste PRJ;

- As parcelas de pagamento dos créditos das classes com garantia real, quirografária e aqueles credores enquadrados como ME e EPP serão corrigidas monetariamente com o índice IPCA (ref. ao mês de aprovação do PRJ), bem ainda, serão remuneradas com juros de 0.1% (zero vírgula um por cento) ao ano.

9. DISPOSIÇÕES GERAIS SOBRE O PAGAMENTO DOS CREDORES

Para a elaboração do fluxo de pagamentos previsto neste Plano, inclusive os valores e os prazos, foram levados em consideração (i) os valores dos Créditos constantes da lista de credores apresentada; (ii) a capacidade de geração de caixa da empresa, bem como (iii) o impacto sofrido pela crise mundial causada pela pandemia do COVID-19.

Foi considerado ainda que os Credores pertencentes a cada uma das classes terão seus créditos pagos de forma proporcional (por valor de crédito) aos percentuais de participação de cada respectiva classe, trazendo assim liquidez plena ao presente Plano.

Portanto, a alteração, inclusão ou reclassificação de créditos, ou qualquer outra discrepância entre a lista de credores publicada, aquela apresentada pelo Administrador Judicial e o quadro- geral de credores homologado pelo Juízo da Recuperação, não poderá alterar o fluxo de pagamentos previsto neste Plano e o valor total a ser distribuído entre os Credores.

Desse modo, na hipótese de serem reconhecidos novos créditos, por decisão judicial, arbitral ou acordo entre as partes, os novos créditos serão pagos na forma prevista neste Plano, de acordo com a Classe em que forem classificados os referidos novos créditos, alterando-se, somente, o percentual de pagamento dos Credores da mesma Classe para

comportar o pagamento do valor do(s) novo(s) crédito(s), ressalvado, no entanto, que o montante total de recursos originalmente destinado ao pagamento da Classe de Credores do(s) novo(s) crédito(s) não será alterado em razão do reconhecimento do(s) novo(s) crédito(s).

O mesmo mecanismo valerá para créditos já existentes, porém majorados, ou créditos reclassificados. Nessas duas hipóteses, a decisão judicial ou arbitral, em ambos os casos necessariamente transitada em julgado, que reconhecer o crédito majorado ou reclassificado, deverá ser informada nos autos da Recuperação Judicial e o Credor em questão não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas em data anterior a tal comunicação.

Os valores devidos nos termos deste Plano serão pagos por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo Credor, por meio de documento de ordem de crédito (DOC), transferência eletrônica disponível (TED), ou pagamento direto mediante recibo. Para tanto, os credores deverão informar seus dados bancários para pagamento de seus créditos com até 30 dias de antecedência da data de vencimento da 1ª (primeira) parcela mediante envio de carta registrada a **NETTEN TEC**. Na hipótese de não informarem a conta para pagamento, a Recuperanda ficará desobrigada de realizar o pagamento, até que o credor a informe, sendo, neste caso, este (a data de informação da conta bancária) o termo inicial para computar o prazo de quitação da obrigação.

O comprovante de depósito do valor creditado a cada Credor, ou o recibo de pagamento, servirá de prova de quitação do crédito devido. A **NETTEN TEC** não se responsabiliza pelo não envio de informações ou ainda pelo envio de informações incompletas e/ou erradas que impossibilitem a realização do pagamento por meio bancário seja por DOC ou TED.

Os pagamentos, quando realizados na forma estabelecida neste Plano, acarretarão a

quitação plena, irrevogável e irreatável, de todas as obrigações com relação aos créditos, inclusive juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações. Com a ocorrência do pagamento, será considerado que os Credores quitaram, liberaram e/ou renunciaram a todos e quaisquer direitos de exigir da empresa a satisfação dos Créditos, e não mais poderão reclamá-los.

10. CREDOR FINANCIADOR

Como meio complementar de recebimento de créditos, a Recuperanda oferece, opcionalmente, aos Credores das Classes II, III e IV, a modalidade de “Crédito Bonificado para Credores Financiadores”, regulada pelos itens e condições a seguir:

10.1. CREDOR FINANCIADOR CATEGORIA 01 – FORNECEDORES DE BENS E SERVIÇOS NÃO FINANCEIROS

O pagamento desta categoria de credor parceiro será realizado com deságio de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor habilitado e consolidado da dívida constante no Quadro Geral de Credores da Recuperação Judicial da Recuperanda.

A modalidade de “Crédito Bonificado para Credores Financiadores Categoria 01” é facultativa ao credor “Fornecedor de Bens e Serviços Não Financeiros”, sujeito à Recuperação Judicial, que, aderindo a esta modalidade, tornar-se-á “Credor Financiador Categoria 01”.

O “Crédito Bonificado Categoria 01” poderá ser utilizado por qualquer credor Fornecedor de Bens e Serviços Não Financeiros que tenha interesse em fomentar/apoiar a atividade da Devedora, tornando-se “Credor Financiador Categoria 01”.

O “Crédito Bonificado Categoria 01” consiste na concessão de crédito e/ou serviço/produto à condições normais mercadológicas, sem que seja agregada qualquer garantia real ou auto liquidável ao credor, que, em contrapartida, terá direito de receber seu crédito com deságio menor do que aquele previsto inicialmente no Plano de Recuperação Judicial.

Esta modalidade poderá ser usada pelo credor fornecedor de matérias primas, insumos ou serviços, todos não financeiros.

Ainda, para se habilitar nesta modalidade de pagamento, o credor deverá conceder o prazo mínimo de pagamento de 30 (trinta) dias do faturamento da referida mercadoria ou serviço, desde que mantidas as condições de preço equivalentes ao de uma compra à vista e àquelas oferecidas ao mercado.

Não há obrigatoriedade por parte da Recuperanda em adquirir os produtos ou serviços desses fornecedores, caso haja no mercado condições disponíveis manifestamente melhores relativamente ao preço ou prazo em fornecedores que sejam ou não participantes do concurso da Recuperação Judicial.

O fim da aplicação do “Crédito Bonificado Categoria 01” dar-se-á quando liquidada a totalidade da dívida do Credor em questão, com a incidência de deságio de 50% (cinquenta por cento) sobre o total da dívida inscrita nos autos recuperacionais, ou caso o credor deixe de fornecer seus produtos ou serviços nas condições acima expostas.

A habilitação à modalidade “Crédito Bonificado Categoria 01”, deverá ser feita por meio do correio eletrônico ao e-mail contato@bpplaw.com.br, com os respectivos dados da conta corrente do beneficiário (denominação social/nome; CNPJ/CPF; Banco; Agência; Número da conta corrente) em até 30 (trinta) dias contados a partir da data de Homologação do Plano de Recuperação de Judicial.

As demais condições expostas no Plano de Recuperação Judicial e não contempladas neste aditivo serão integralmente mantidas.

10.2. CREDOR FINANCIADOR CATEGORIA 01 – FORNECEDORES DE BENS E SERVIÇOS NÃO FINANCEIROS

O pagamento desta categoria de credor parceiro será realizado com deságio de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor habilitado e consolidado da dívida constante no Quadro Geral de Credores da Recuperação Judicial da Recuperanda.

A modalidade de “Crédito Bonificado Para Credores Financiadores Categoria 02” é facultativa ao credor “Instituição Financeira e de Fomento Mercantil”, sujeito à recuperação judicial, que, aderindo a esta modalidade, tornar-se-á “Credor Financiador Categoria 02”.

O “Crédito Bonificado Categoria 02” poderá ser utilizado por qualquer credor Instituição Financeira e de Fomento Mercantil que tenha interesse em fomentar/apoiar a atividade da Devedora, tornando-se “Credor Financiador Categoria 02”.

O “Crédito Bonificado Categoria 02” consiste na concessão de novos créditos, sem que seja agregada qualquer garantia real ou auto liquidável ao credor, que poderá cobrar para tal, taxa de juro máxima equivalente a 100% (cem por cento) da taxa CDI apurada no vencimento de cada parcela da nova operação acrescido de 0,5% (meio por cento) mensalmente.

Para se habilitar nesta modalidade de pagamento, o credor deverá conceder o prazo mínimo de 30 (trinta) dias para a devolução do crédito e/ou rolagem da linha de crédito cedida.

Não há obrigatoriedade por parte da Recuperanda em adquirir os serviços financeiros dessas instituições, caso haja no mercado condições disponíveis manifestamente melhores relativamente à taxa de juros ou prazo em fornecedores que sejam ou não participantes do concurso da Recuperação Judicial.

O fim da aplicação do “Crédito Bonificado Categoria 02”, dar-se-á quando liquidada a totalidade da dívida do credor em questão, com a incidência de deságio de 50% (cinquenta por cento) sobre o total da dívida inscrita nos autos recuperacionais, ou caso o credor deixe de fornecer seus produtos ou serviços nas condições acima expostas.

A habilitação à modalidade “Crédito Bonificado Categoria 02”, deverá ser feita através de correio eletrônico pelo e-mail contato@bpplaw.com.br, com os respectivos dados da conta corrente do beneficiário (denominação social/nome; CNPJ/CPF; Banco; Agência; Número da conta corrente) em até 30 (trinta) dias contados a partir da Homologação do Plano de Recuperação de Judicial. O valor a ser recebido, o será feito juntamente com o pagamento da fatura do bem ou serviço adquirido.

As demais condições expostas no Plano de Recuperação Judicial serão integralmente mantidas.

10.3. CREDOR FINANCIADOR CATEGORIA 01 – FORNECEDORES DE BENS E SERVIÇOS NÃO FINANCEIROS

O pagamento desta categoria de credor parceiro será realizado sem qualquer deságio, com carência de 6 (seis) meses, a contar da data da homologação do Plano de Recuperação Judicial, independente de trânsito em julgado.

A modalidade de “Crédito Bonificado para Aceleração de Amortização Categoria 03” é facultativa aos credores quirografários classificados como “Concessionárias de Serviços Públicos”, sujeitos à recuperação judicial, que, aderindo a esta modalidade, tornar-se-ão “Credores Financiadores Categoria 03”.

O “Crédito Bonificado Categoria 03” poderá ser utilizado por qualquer credor que tenha interesse em fomentar/apoiar a atividade da Devedora, tornando-se “Credor Financiador Categoria 03”.

O “Crédito Bonificado Categoria 03” consiste na concessão de crédito ou prestação de serviço em condições normais de mercado, sem que seja agregada qualquer garantia real ou auto liquidável ao credor, que, em contrapartida, terá direito de receber o equivalente a 8% (oito por cento) do crédito fornecido e/ou do serviço prestado como forma de amortização e aceleração do pagamento da dívida previamente existente, além do direito ao recebimento dos pagamentos ordinários previstos no Plano de Recuperação Judicial.

O montante do pagamento de aceleração será calculado sobre o percentual de 8% (oito por cento) do valor de cada fatura de prestação de serviços e/ou do crédito concedido.

Os valores calculados mensalmente sobre a conta do crédito fornecido e/ou dos serviços prestados pelo “Credor Financiador Categoria 03” serão pagos ao referido credor até o último dia útil do mês subsequente ao vencimento da referida conta e serão abatidos do saldo devedor total que esse credor terá direito a receber na recuperação judicial, mas, para efeito de cálculo de distribuição desta Cláusula de Aceleração, o percentual de recebimento permanecerá inalterado até a amortização do crédito, a fim de, efetivamente, promover a aceleração do recebimento.

O início do pagamento de tal aceleração não se submeterá à carência prevista aos pagamentos ordinários. Assim, fica convencionado que os referidos pagamentos a título de aceleração da quitação da dívida concursal serão pagos até o último dia útil do mês subsequente à publicação da decisão de Homologação do Plano de Recuperação Judicial.

Essa modalidade poderá ser usada exclusivamente pelo credor classificado como concessionário de serviços públicos, seja energia, saneamento, gás, entre outros, considerados serviços públicos.

Para se habilitar nesta modalidade de pagamento, o credor deverá manter as mesmas condições de pagamento de fornecimento dadas aos demais clientes, sejam em tarifas, prazos e qualidade.

Não há obrigatoriedade por parte da Recuperanda em adquirir os produtos ou serviços desses concessionários, caso haja no mercado condições disponíveis manifestamente melhores relativamente ao preço, prazo ou qualidade, em fornecedores que sejam ou não participantes do concurso da Recuperação Judicial.

O fim da aplicação do “Crédito Bonificado Categoria 03” dar-se-á quando liquidada a totalidade da dívida do Credor em questão, habilitada no processo de recuperação judicial, sem a incidência de qualquer deságio no valor de face do crédito.

A habilitação à modalidade “Credor Bonificado Categoria 03”, deverá ser feita através de correio eletrônico pelo e-mail contato@bpplaw.com.br, com os respectivos dados da conta corrente do beneficiário (denominação social/nome; CNPJ/CPF; Banco; Agência; Número da conta corrente) em até 30 (trinta) dias corridos contados a partir da homologação do Plano de Recuperação de Judicial.

As demais condições expostas no Plano de Recuperação Judicial e não contempladas neste aditivo serão integralmente mantidas.

11. PLANOS ALTERNATIVOS

11.1. ARRENDAMENTO E TRESPASSE

Entende a **NETTEN TEC** que, como tem costumeiramente ocorrido em outras Recuperações Judiciais, dentre elas, as emblemáticas EUCATEX, KWIKASAIR, PANASHOP, formas alternativas de recuperação da empresa, e de pagamento aos credores, que podem ser propostas, alteradas ou mesmo viabilizadas na Assembleia Geral de Credores.

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

O principal plano que se submete à alternativa do pagamento através da geração de caixa, é feito por meio do **ARRENDAMENTO** ou então a **VENDA DA EMPRESA**, seja pela cessão das quotas, ou pela aquisição do estabelecimento empresarial como um todo.

No caso de venda da empresa, os **CREDORES** deverão receber **À VISTA** seus créditos, com deságio de 90% (noventa por cento) se dentro do exercício de 2021, 2022 e 2023, regredindo o deságio 5% (cinco por cento) a cada ano posterior.

Também poderá ocorrer o **ARRENDAMENTO** da empresa como plano alternativo. O valor mínimo do arrendamento deverá ser idêntico ao previsto para pagamento dos

credores das Classes I, II, III e IV, ou seja, o montante mensal despendido pelo Arrendatário não afetará de qualquer forma o fluxo de pagamento aos credores.

O prazo mínimo de arrendamento será de 36 (trinta e seis) meses.

Tanto o arrendamento, seja ou não com opção de compra ou final mediante o pagamento do Valor Residual Garantido (VRG), quanto o trespasse serão realizados na forma do art. 60, da Lei n. 11.101/2005, e o objeto estará livre de qualquer ônus, inclusive de eventuais penhoras, não havendo sucessão do adquirente em quaisquer das obrigações **NETTEN TEC**, de qualquer natureza.

O Arrendamento e o Trespasse poderão ser realizados a qualquer momento após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, desde que observem as premissas básicas de manutenção dos pagamentos mínimos previstos aos credores, **no caso de arrendamento**, ou do pagamento do valor total dos créditos sujeitos ao processo de recuperação judicial com deságio de 90% (noventa por cento) se dentro do exercício de 2021, 2022 e 2023, regredindo o deságio 5% (cinco por cento) a cada ano posterior, **no caso de trespasse**.

Está previsto ainda, como Plano Alternativo que, caso as previsões financeiras não se realizem, e, condicionada a **GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVO** pela **NETTEN TEC**, ou seja, caso a empresa gere caixa, mas não seja o suficiente para pagamento do valor total das parcelas, que sejam vendidos os ativos da empresa, pelo valor de no mínimo 50% (cinquenta por cento) da avaliação, para pagamento, inicialmente, dos credores eventualmente a eles vinculados por garantia, e, depois, haverá rateio do saldo entre os demais credores.

O saldo será diluído proporcionalmente nas parcelas mensais, aliviando, se necessário, a provisão de pagamento, mas já liquidando de imediato eventuais créditos da classe II,

condicionando-se esta previsão, obviamente, a geração de caixa positivo da **NETTEN TEC**.

10. CONCLUSÃO

O Plano de Recuperação Judicial como ora proposto atende cabalmente aos princípios da Lei n. 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da **NETTEN TEC**.

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

Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstra a viabilidade econômica da **NETTEN TEC**, através de diferentes projeções financeiras (**DRE**), que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores.

Caso sejam necessárias atualizações tecnológicas nos bens da **NETTEN TEC**, ou então, renovação de frota ou maquinário, os bens a serem renovados poderão ser vendidos, desde que por valor de 50% (cinquenta por cento) de sua avaliação, e, bem ainda, que o bem que substituir seja no mínimo 20% (vinte por cento) mais valioso que o vendido.

Dessa forma, considerando que a recuperação financeira da empresa **NETTEN TEC** é medida que trará benefícios a sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras, de marketing e de reestruturação interna, em conjunto com o parcelamento de débitos são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, temos que, ao teor da Lei n. 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de

**NETTEN TEC PRODUTOS
TÉCNICOS EIRELI**

**PLANO DE
RECUPERAÇÃO
JUDICIAL**

concessões judiciais e de credores para a efetiva recuperação Judicial de Empresas,
temos o presente plano como a cabal solução para a continuidade da empresa.

NETTEN TEC PRODUTOS TÉCNICOS EIRELI

RICARDO PIRES

OAB/SP 353.389

GUSTAVO BISMARCHI MOTTA

OAB/SP 275.477