



dax|ae
ASSESSORIA ESTRATÉGICA

Plano de Recuperação Judicial



La Valle

La Valle do Brasil Ltda.
C.N.P.J/MF nº 00.921.264/0001-88

*Plano de Recuperação Judicial para apresentação nos autos do Processo nº: 008/1.11.0006418-0, em trâmite na 2ª Vara Cível da Comarca de Canoas/RS, consoante a LEI nº 11.101/2005 em atendimento ao seu artigo 53 e seguintes elaborado por **dax|ae** Assessoria Estratégica.*

SUMÁRIO

1. Considerações Iniciais	4
1.1 DESPACHO DO DEFERIMENTO	6
2. Histórico e Apresentação da Empresa	11
2.1 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	15
2.1.1 MISSÃO	15
2.1.2 VISÃO	15
2.1.3 VALORES.....	15
2.1.4 RELEVÂNCIA SÓCIO-ECONÔMICA.....	15
3. Organização do Plano de Recuperação	19
3.1 MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	19
3.2 QUADRO DE CREDORES	28
3.3 PLANO DE REESTRUTURAÇÃO OPERACIONAL.....	29
3.3.1 ÁREA COMERCIAL.....	29
3.3.2 ÁREA ADMINISTRATIVA.....	30
3.3.3 ÁREA FINANCEIRA.....	31
3.3.4 OUTROS MEIOS DE RECUPERAÇÃO	32
3.4 CENÁRIO ECONÔMICO E MERCADOLÓGICO	34
3.4.1 MERCADO SETORIAL – PREMISSAS E DESEMPENHO RETROATIVO	34
3.4.1.1 Premissas	34
3.4.1.2 Desempenho Retroativo	36
3.4.1.3 Projeções.....	39
4. Etapa Quantitativa	41
4.1 PROJEÇÕES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO	41
4.1.1 PROJEÇÃO DAS RECEITAS.....	41
4.1.1.1 Premissas	41
4.1.1.2 Projeção	43
4.1.1.3 Análise.....	43
4.1.2 PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....	45
4.1.2.1 Premissas	45
4.1.2.2 Projeção	48
4.1.2.3 Análise.....	49
4.2 PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDORES DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL	50
4.3 ANÁLISE DE VIABILIDADE DA PROPOSTA DE PAGAMENTO	61
5. Baixa dos Protestos	62
6. Movimentação do ativo	64
7. Considerações Finais	66
8. Nota de Esclarecimento	67
9. Conclusão	69
10. Laudo de Avaliação de Bens e Ativos	71

1. Considerações Iniciais

Este documento foi elaborado com o propósito de abranger e estabelecer os principais termos do Plano de Recuperação Judicial proposto pela empresa La Valle do Brasil Ltda. em Recuperação Judicial, sob a égide da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária¹.

A empresa possui administração central exercida pelos sócios, com seu principal estabelecimento localizado à Rua Major Sezefredo, nº 723, Bairro Marechal Rondon, Canoas|RS. Requereu em 14 de Abril de 2011 o benefício legal da Recuperação Judicial, com fulcro nos artigos 47 e seguintes da Lei 11.101/05, tendo seu processo sido distribuído na 2ª Vara Cível de da Comarca de Canoas|RS sob nº 008/1.11.0006418-0 na mesma data.

O deferimento² do processamento da Recuperação Judicial ocorreu em 18 de Abril de 2011 pelo Exmo. Sr. Dr. Juiz de Direito Cristiano Vilhalba Flores com a publicação de tal decisão no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul* em 04 de Maio 2011 | Edição Nº 4.576.

¹ Lei nº. 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005 - "Lei de Recuperação de Empresas"

² O despacho que deferiu o processamento da Recuperação Judicial poderá se conferido na íntegra no subitem 1.1 deste documento.

Para a elaboração do Plano de Recuperação, objeto deste documento, foi contratada a empresa **dax|ae Assessoria Estratégica**.

O Plano de Recuperação ora apresentado propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e vincendas, sujeitas aos efeitos da presente Recuperação Judicial, posteriormente homologadas no Quadro Geral de Credores³ do processo, demonstra a viabilidade econômico-financeira da La Valle do Brasil bem como a compatibilidade e a aderência entre a proposta de pagamento apresentada aos Credores e a consequente geração dos recursos financeiros necessários no prazo proposto, consoante com os artigos 50, 53 e 54 da Lei 11.101 de 09 de Fevereiro de 2005.

³ *Art. 14 e Art. 18 da Lei 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005*

1.1 Despacho do Deferimento

“Vistos, etc. LA VALLE DO BRASIL LTDA, já qualificada, ingressou perante este juízo com o presente pedido de RECUPERAÇÃO DE EMPRESA, com fundamento no art. 47 e seguintes da Lei de Recuperação e Falência, informando as causas pelas quais chegou à atual situação e argumentando no sentido de justificar a sua pretensão. Sustentou que se enquadra nas disposições dos artigos 48 e 51, ambos da Lei de Recuperação e Falência, bem como requereu que seja ordenado o processamento da recuperação pretendida, visto que atende aos requisitos das normas anteriormente mencionadas, salientando que o plano de recuperação será apresentado de acordo com os meios previstos no art. 50 e no prazo e nas condições a que alude o art. 53, ambos do diploma legal precitado. Requereu antecipação de tutela para que fosse determinado que o Banco do Brasil S/A, Banco Bradesco S/A e Banco Itaú S/A, devolvessem e liberassem imediatamente nas contas da empresa valores retidos referente a recebíveis, bem como para se absterem de efetuarem a retenção de recebíveis futuros, em virtude de travas bancárias existentes nas referidas contas, liberando o acesso a gerenciadores financeiros, sites dos bancos, meios eletrônicos e físicos, tais como

movimentações bancárias, saques, TED'S, compensações, folha de pagamento dos empregados, sob pena de cominação de multa diária a ser arbitrada pelo juízo. Requereu, ainda, antecipação de tutela para que fosse suspenso os efeitos dos protestos que vierem a surgir em nome da empresa recuperanda. Trouxe os documentos previstos no art. 51, da Lei 11.101/2005. É o relatório. Decido. Trata-se de pedido de recuperação judicial, regularmente instruída, na qual a requerente logrou êxito em atender aos requisitos fundamentais para a obtenção do processamento do pedido formulado, na forma estabelecida na lei de recuperação e falência, ao menos nesta fase processual. Releva ponderar, ainda, que cabe aos credores da requerente exercerem a fiscalização sobre esta e auxiliarem na verificação da situação econômico-financeira da mesma, mesmo por que é a assembleia geral de credores que decidirá quanto à aprovação do plano ou a rejeição deste com a consequente decretação da quebra, de sorte que nesta fase concursal deve se ater tão-somente à crise informada pela empresa e aos requisitos legais a que alude o art. 51 da LRF, bem como, se estão presentes os impedimentos para o processamento da referida recuperação judicial, estabelecidos no art. 48 do mesmo diploma legal, o que não se verifica no caso em

tela, permitindo, com isso, o prosseguimento do feito durante o denominado concurso de observação. Ainda, defiro a antecipação de tutela para determinar que o Banco do Brasil S/A, Banco Bradesco S/A e Banco Itaú S/A, devolvam e liberem imediatamente os valores retidos referente a recebíveis, conforme indicado nos itens “g”, “h” e “i”, da petição de fls. 292/296, devendo referidos valores serem depositados em conta judicial vinculada à disposição do juízo, bem como para se absterem de efetuarem a retenção de recebíveis futuros, em virtude de travas bancárias existentes nas referidas contas, liberando o acesso a gerenciadores financeiros, sites dos bancos, meios eletrônicos e físicos, tais como movimentações bancárias, saques, TED'S, compensações, folha de pagamento dos empregados, sob pena de cominação de multa diária a ser arbitrada pelo juízo, permitida a substituição ou renovação das garantias, conforme art. 49, §5º, da LREF. Defiro, ainda, antecipação de tutela para suspender preventivamente os efeitos de todos os protestos que vierem a surgir em nome da empresa recuperanda, devendo ser oficiado aos Tabelionatos de Protestos relacionados no item “j” de fl. 52. Ante o exposto, face às razões antes expendidas e provas produzidas, DEFIRO O PROCESSAMENTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL de LA

VALLE DO BRASIL LTDA, já qualificada, nos termos do pedido formulado, determinando o que segue: a) Nomeio para o cargo de Administradora Judicial a Dra. ROSELI MARIA LOCATELLI ALBARELLO, que deverá cumprir o encargo assumido, sob pena de responsabilidade civil e penal, na forma do art. 52, I, da LRF (podendo ser contatada pelo telefone n.º 51-3223-0011, email: consultoria@alphagrupo.com.br); b) Resulta dispensada a apresentação de certidões negativas para que a requerente exerça as suas atividades, ressalvadas as exceções constantes do art. 52, II, da LRF; c) Igualmente, determino a suspensão de todas as ações e execuções contra a devedora por dívidas sujeitas aos efeitos da recuperação judicial, ressalvando o disposto nos artigos 6º, § 1º, § 2º e § 7º, e 49, § 3º e § 4º do diploma legal supracitado; d) A devedora deverá apresentar mensalmente as contas demonstrativas mensais (balancetes) enquanto perdurar a recuperação judicial, sob pena de destituição de seus administradores, ex vi legis do art. 52, IV, da LRF; e) Intimem-se, pessoalmente, o representante do Ministério Público, da Fazenda Pública Federal e das Fazendas Públicas estaduais e Municipais onde a requerente tenha sede e/ou filiais, para que tenham ciência do presente feito; f) Expeça-se edital, com a observância do disposto no art. 52, § 1º,

da LRF; g) Oficie-se à Junta Comercial para que seja adotada a providência mencionada no art. 69, parágrafo único, da LRF; h) Os credores terão o prazo de quinze (15) dias para apresentarem as suas habilitações ao Administrador Judicial ou as suas divergências quanto aos créditos relacionados, na forma do art. 7º, § 1º, do diploma legal supracitado; i) A devedora deverá apresentar o plano de recuperação no prazo de até sessenta (60) dias da publicação desta decisão, observando o que dispõem os arts. 53 e 54 da Lei 11.101/05, sob pena de decretação da falência nos termos do art. 73, II, do mesmo diploma legal; j) Ressaltando, por fim, que os credores terão o prazo de trinta (30) dias para manifestarem a sua objeção ao plano de recuperação da devedora, a partir da publicação do edital a que alude o art. 7º, § 2º, da LRF, ou de acordo com o disposto art. 55, parágrafo único, do mesmo diploma legal. Diligências legais. Intimem-se.”

2. Histórico e Apresentação da Empresa

A empresa La Valle do Brasil Ltda. foi fundada em 1995 por Cedi José Dal’Berto, porém sua atividade começou desde 1985 no interior do Estado do Paraná, na cidade de Francisco Beltrão quando o Sr. Cedi já vendia à pronta-entrega com seu veículo “Kombi” no atacado diversas mercadorias dentre elas, doces, com uma estrutura simples e modesta.

No ano seguinte, em 1986, trabalhando com o pai, adquiriu um caminhão para entrega das mercadorias e comportar o aumento das vendas.

Em 1989, se separando dos negócios do pai, o Sr. Cedi então começa a atividade própria no setor de atacado. Logo em 1995 com a fundação da La Valle do Brasil, a empresa já contava com uma quantidade relevante de representantes comerciais enquanto ia adquirindo caminhões próprios.

Nos anos seguintes devido ao retorno percebido e pela demanda ampliada, a empresa cresceu em passos largos, já em 1998 com a expansão dos negócios, o Sr. Cedi cria a marca “La Valle” vendendo inicialmente produtos próprios como macarrão caseiro e achocolatados e continuando o investimento na distribuição de mercadorias diversas no atacado.

Em 2000 compra um imóvel em Araucária/PR, abrindo nova filial naquele estado enquanto iniciava a venda para os demais estados, época em que a economia brasileira e mundial passava por um dos maiores períodos de prosperidade e estabilidade da história.

Em 2002 se iniciava o atendimento ao estado de São Paulo. Inclusive, a venda na região era tão forte que se tornou necessário abrir uma filial em 2004 naquele estado para um melhor atendimento e necessidade dos seus clientes.

No ano de 2007 então foi aberta a filial de Curitiba/PR, e mais tarde outra no estado do Rio Grande do Sul, na cidade de Canoas onde foi necessária a implantação e centralização de sua administração com a ampliação dos negócios.

Já nos anos seguintes, as filiais de Curitiba/PR, Francisco Beltrão/PR e Maringá/PR são temporariamente desativadas, ficando apenas as unidades de Canoas/RS, Araucária/PR e Guarulhos/SP por questões operacionais e financeiras.

Portanto, o próprio nome “La Valle” é uma marca com mais de 10 anos, representando trabalho, responsabilidade social, transparência nos negócios e intensa participação associativa e comunitária. Inclusive, desde 1998 que o Sr.

Cedi José Dal’Berto ligou definitivamente seu nome à atividade empresarial no Brasil na área de distribuição de mercadorias no atacado.

Atualmente, a marca La Valle conta com mais de 200 itens, são produtos alimentícios que completam a alimentação do brasileiro, cuja a linha é criteriosa na elaboração de seus produtos, fornecendo o melhor, com ótimo preço e qualidade notável.

A gama de produtos é tão vasta que compreende desde molhos de tomate, azeitonas, palmito, maionese, catchup, mostarda, temperos, vinagre, farofas, sopas, salgadinhos, leite em pó, leite condensado, doce de leite, grãos, confeitos, frutas em caldas, geléias, misturas para bolo, biscoitos, café, filtro de papel, refrescos em pó até copos descartáveis, toalhas de papel, papel e prato de alumínio.

A La Valle do Brasil inclusive distribui e comercializa além da marca própria, centenas de outros produtos de outras marcas (“mix” variados de produtos) para o atacado nos Estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e São Paulo, a empresa busca sempre a excelência total no ciclo do abastecimento, sua missão é

produzir, comercializar e distribuir mercadorias e serviços aliando a tecnologia e inovação, buscando com excelência ser uma empresa dinâmica e globalizada.

A La Valle, portanto sempre desfrutou de um sólido conceito por ser referência em seu mercado, realizando a comercialização de seus produtos com reconhecimento em todo o âmbito regional e nacional. A empresa sempre buscou diferenciar-se de seus concorrentes oferecendo produtos de alto nível aliados a um atendimento cuidadoso e personalizado aos seus clientes quando da realização da venda, de forma a garantir a satisfação de seus parceiros de negócios.

Assim, num mercado fluente, dinâmico e muito difícil, a empresa vem conseguindo manter uma preciosa relação de fidelidade com seus clientes, que hoje constitui seu maior patrimônio.

Destacamos também a relação com fornecedores, colaboradores e concorrentes, onde a lealdade e lisura de propósitos e atos os colocam em posição de destaque, e que reafirmam com certeza, o bom conceito e respeito de que gozam no meio em que atuam.

Atualmente procura a profissionalização da empresa e o equacionamento dos passivos de curto prazo, essencialmente nos passivos financeiros.

Seu quadro de colaboradores é composto por 190 (cento e noventa) funcionários distribuídos em todas as filiais da requerente, onde todos se encontram regularmente registrados no regime da CLT, além promover dezenas de empregos indiretos na região.

2.1 Estrutura Organizacional

2.1.1 Missão

Comercializar e distribuir mercadorias e serviços aliando tecnologia e inovação, buscando a felicidade das pessoas.

2.1.2 Visão

Ser uma empresa globalizada e buscar a excelência no ciclo do abastecimento.

2.1.3 Valores

- > Ética
- > Honestidade
- > Comprometimento

2.1.4 Relevância Sócio-Econômica

Após o pedido de Recuperação Judicial, a La Valle do Brasil, através dos Gestores de cada área, iniciou um processo de reestruturação e reorganização interna envolvendo medidas administrativas e financeiras em busca do equilíbrio necessário para a continuidade da produção e efetuou análises e estudos

envolvendo todos os setores da estrutura e dos profissionais existentes na empresa. Com o resultado realizaram diversos ajustes internos para promoção da retomada do crescimento e reestruturação organizacional durante o processo de Recuperação Judicial.

Atualmente a La Valle se mantém como empregadora direta de quase 200 colaboradores, além de gerar, por força de sua atividade, outros 1500 empregos indiretos. Nos estudos realizados a força de trabalho representada por seus funcionários se mostrou um valioso ativo que se soma aos seus outros ativos reais e ativos intangíveis, todos como consequência positiva dos investimentos constantes que em toda sua história realizaram em pessoal, na infra-estrutura produtiva, na tecnologia, na organização interna e na ampliação e divulgação da marca “La Valle” e de seus parceiros comerciais.

Para seus colaboradores diretos, a La Valle mantém o programa especial de bônus por produtividade e assiduidade, além dos diversos cursos e treinamentos.

Sensível às necessidades da comunidade e de seus colaboradores, a Administração da La Valle direciona suas ações sempre de maneira socialmente

responsável e consciente como forma de trazer satisfação aos seus colaboradores e à comunidade da qual faz parte.

Na La valle, a grande maioria dos seus colaboradores está alocada diretamente no setor de vendas, atendimento aos Clientes e no processamento da expedição e apoio à expedição de seu mix de produtos comercializados. Conta com a capacidade profissional e intelectual de cada colaborador mantidos atualmente na empresa. Na divisão de representatividade, aproximadamente 85% dos colaboradores compõem a mão-de-obra comercial, sendo um dos setores fundamentais para a retomada do crescimento da La Valle, pois em sua área comercial é que estão às principais forças de trabalho produzindo toda demanda da área de compras.

Os 15 % restantes estão distribuídos nos Setores: Administrativo, Recursos Humanos, Financeiro, Compras, Suprimentos, Tecnologia da Informação, Serviços Gerais, Diretoria, SAC (Serviço de atendimento ao Consumidor), Treinamento e no setor de Expedição & Logística.

De acordo com o organograma remodelado para o processo de recuperação, a La valle consegue suprir a demanda atual e prepara-se para voltar a figurar como uma

das grandes empresas no mercado nacional do segmento de atacado e distribuição.

Além de proporcionar o atendimento à demanda existente sua estrutura organizacional suportará a retomada do crescimento no mercado interno e externo.

Vale destacar que a La Valle conta com pessoal técnico altamente especializado e em constante treinamento em todos os setores para garantir a comercialização dos produtos, sempre com alta qualidade em atendimento ao mercado consumidor e em resposta à alta exigibilidade dos seus consumidores, inclusive no atendimento às determinações das normas de qualidade internacionais e dos órgãos reguladores do setor.

No aspecto social das atividades mercantis, a La Valle possui grande relevância, uma vez que suas atividades podem gerar mais de 3000 empregos entre diretos e indiretos após a retomada do crescimento de outrora

3. Organização do Plano de Recuperação

3.1 Motivos Para o Pedido de Recuperação Judicial

A La Valle do Brasil sempre foi sinônimo de solidez nos segmentos em que atua, adquirindo grande know-how e garantindo qualidade superior aos produtos fornecidos. Com mais de 20 anos de existência, a La Valle cresceu com forte atuação nos setores de alimentos como atacadista/distribuidor e como marca própria de diversos produtos alimentícios, além de ser pioneira na aplicação de diversas tecnologias em atendimento e logística nessas atividades. Conquistou destaque nos mercados onde atua, conquistando respeito de seus clientes, exercendo suas atividades com sucesso e probidade, gozando do melhor conceito na praça e junto a todos os seus *stakeholders*. Fornecedores e Bancos sempre enxergaram na La Valle possibilidade de ótimos negócios, tendo em vista seu histórico de pagamento positivo, sempre honrando seus compromissos com pontualidade e honestidade. O foco da diretoria da La Valle sempre foi à busca pelo crescimento, diversificação, evolução e excelência.

Alcançaram ótimos resultados e evoluíram muito em todos os sentidos embora estivessem sujeitos aos efeitos inerentes causados pela economia brasileira.

A La Valle do Brasil, como a maior parte das empresas neste segmento, teve um crescimento muito acentuado em função do aquecimento da economia nacional nos últimos anos. Ocorre que sem capital de giro próprio para manter este crescimento, necessitou alavancar-se em recursos de instituições financeiras.

Não obstante, contou com inúmeros prejuízos no decorrer do tempo, como num grande assalto na filial em Guarulhos/SP que provocou a perda de mais de R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais) em mercadorias do galpão que inclusive não tinha seguro na época e constantes perdas no transporte de mercadorias nas estradas enquanto que nos anos seguintes em função da queda de faturamento e falta do retorno esperado no investimento, são desativadas temporariamente as filiais de Curitiba/PR, Francisco Beltrão/PR e Maringá/PR.

Desde sua fundação até os dias atuais manteve-se alavancada em capital de terceiros, de forma nem sempre coerente, utilizando linhas inadequadas, de curto prazo e de alto custo.

Paulatinamente vêm refinanciando os contratos bancários a juros cada vez maiores e com garantias em recebíveis (travas bancárias) também cada vez

maiores. Sem uma estrutura administrativa/gerencial adequada não tem total controle de gastos nem um orçamento adequado.

A partir de 2010 a empresa vem sofrendo com o alto custo operacional da sua atividade, margens de lucro baixas, aumento da carga tributária em função da substituição tributária, o alto juro dos bancos e o seu endividamento bancário, o que fizeram definitivamente a perder força no mercado de varejo e atacado.

Numa análise sumária o prejuízo obtido em 2010 alcançou patamares jamais previstos pela requerente, sem levar em consideração o desembolso com o pagamento de financiamentos bancários que perfaz cerca de R\$ 15.000.000,00 (quinze milhões de reais).

Assim, neste ano com a drástica redução de seu faturamento, a empresa começou a buscar recurso de curto prazo junto às instituições financeiras, e com o agravamento da situação, passou a depender cronicamente dos recursos para suprir a própria necessidade de capital de giro. Inclusive, a principal causa desencadeadora de sua crise econômico-financeira se iniciou pelo fato de que tais recursos só eram concedidos pelos bancos mediante a garantia de recebíveis que

eram continuamente retidos em suas contas bancárias agravando mais ainda a sua crise e renunciando o que viria a ser o seu verdadeiro martírio.

Ou seja, o que era um simples empréstimo para a La Valle, acabou virando compulsivamente uma dependência à medida que cada vez que sobrevinha qualquer dificuldade financeira, mais urgente e crucial se tornava a necessidade daqueles recursos como única forma de garantir o funcionamento da empresa ao mesmo tempo em que as garantias lastreadas por recebíveis acabavam comprometendo e de algum modo, condenando o seu faturamento e o seu giro em médio prazo.

Portanto, o súbito estancamento de seus recursos próprios com a completa falta de retorno de suas vendas em função da retenção dos recebíveis (travas bancárias) e todos os prejuízos sofridos começou a dificultar a própria administração da empresa e o exercício de suas atividades. A empresa simplesmente para manter suas portas abertas, sucessivamente contratava mais linhas de crédito para quitar as linhas liberadas anteriormente, garantindo as operações com mais recebíveis e caía no velho círculo vicioso da crise empresarial.

E ainda, como se não bastasse, as medidas de redução ou contenção de gastos demoraram a ser tomadas e a mácula das “travas bancárias” continuava sangrando a cada dia ainda mais o caixa da empresa. Inclusive, já no segundo semestre de 2010, buscava amenizar a dificuldade financeira da empresa, diminuindo seu quadro de funcionários e conseqüentemente todas as suas vendas. Assim, a empresa em razão da completa falta de capital de giro continuava a perder o mercado para os seus concorrentes, sendo necessária a captação de novos recursos para capital de giro e com isso a manutenção da própria atividade empresarial.

Em 2011, como se não bastasse, a situação foi agravada em função do surgimento de um protesto indevido que trouxe enormes prejuízos e dissabores nas suas relações comerciais abalando sua credibilidade no mercado naquele início de ano.

Diante deste cenário, a falta de capital de giro, a redução das linhas de crédito em instituições financeiras, o corte do crédito por parte dos seus fornecedores e perda de clientes essenciais e estratégicos em que era concentrado o seu principal faturamento, a empresa enfrenta hoje uma grande redução nos níveis de

faturamento, conseqüentemente maior dificuldade para honrar seus compromissos e prejudicando ainda mais o fluxo de caixa da empresa.

No entanto, apesar da respeitável infra-estrutura atual da la valle, a soma de inúmeros fatores levou-a a uma situação de desequilíbrio financeiro que, para ser compreendida necessita, ainda que em apartada síntese, uma adequada exposição causal.

Apesar de um ramo de negócio em crescimento - o aumento do poder aquisitivo da população brasileira, a facilidade do crédito e os incentivos governamentais levaram o setor atacadista a aquecer novamente, tendo em vista que o brasileiro passou a adquirir mais produtos - a empresa requerente enfrenta um desafio elevado frente às dificuldades financeiras que surgiram em decorrência de alguns fatos relevantes:

Até o momento, vem conseguindo honrar o passivo no seu vencimento com dificuldades, necessitando da reprogramação de pagamento, sucessivas novações de dívidas bancárias e captando novos recursos para cobrir suas necessidades, criando um elevado passivo oneroso.

Porém, os custos deste endividamento acabaram por reduzir ainda mais a capacidade de reação da requerente, que, já enfraquecida, sentiu com particular intensidade os problemas oriundos da atual crise financeira internacional.

Como é de amplo conhecimento, a consequência imediata da crise financeira mundial, em Outubro de 2008, foi a expressiva redução de crédito aos setores produtivos que experimentaram uma forte restrição da oferta creditícia acompanhada de um grande incremento nas taxas de juros praticadas pelos bancos.

Neste contexto, fragilizada em termos de fluxo de caixa, a La Valle preencheu a totalidade dos limites de crédito concedidos por seus parceiros financeiros, chegando a uma preocupante situação de falta de liquidez.

Neste passo, o arrocho de crédito levou a empresa a ter os seus limites de créditos reduzidos junto às instituições financeiras em cerca de 50% (cinquenta por cento).

Tal fato, aliado ao crescimento exponencial das taxas de juros, que praticamente dobraram neste período, levou a empresa a dificuldades extremas.

Este cenário fez com que a empresa tomasse medidas que dificultaram muito a realização da atividade, como: drástica redução do volume dos estoques e demissão de funcionários, dentre outros.

Em tal cenário de redução de capital de giro, queda de margens e diminuição da demanda, as operações da requerente ficaram extremamente fragilizadas e sujeitas a pressões de toda a sorte, obstando qualquer diligência necessária à reestruturação de suas atividades.

Todavia, sem contar com recursos financeiros imprescindíveis para dar velocidade às mudanças necessárias, os prejuízos continuaram e a La Valle percebeu que necessitavam remodelar com mais velocidade sua estrutura organizacional e administrativa para ajustar-se à nova realidade que se impunha sobre si.

Apesar de tudo, a requerente acredita ser transitória sua atual situação e tem certeza que esse estado de gravidade é passageiro, visto já estarem em curso as medidas administrativas e financeiras necessárias ao equilíbrio da receita com suas despesas, para sanear sua atual situação de crise financeira.

Assim, a empresa La Valle do Brasil vem buscar de forma otimista o direito de reconhecer suas dívidas e viabilizar a continuação da empresa, com intenção de

manter a empresa aberta, com os funcionários empregados diretos e indiretos, gerando riquezas para o Estado e contribuições para a sociedade de Canoas/RS, bem como toda a região sul e centro-oeste do Brasil.

3.2 Quadro de Credores

Leva-se em conta para projeção dos pagamentos, a Lista de Credores apresentada pela Recuperanda⁴, com posterior disponibilização no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul*, conforme quadro a seguir:

Classe	Valor	AV%
Classe I - Credores Trabalhistas	18.817,59	0,04%
Classe II - Credores com garantia real	4.143.194,86	7,88%
Classe III - Credores Quirografários	48.433.725,03	92,09%
Total	52.595.737,48	100,00%

Valores em Reais (R\$)

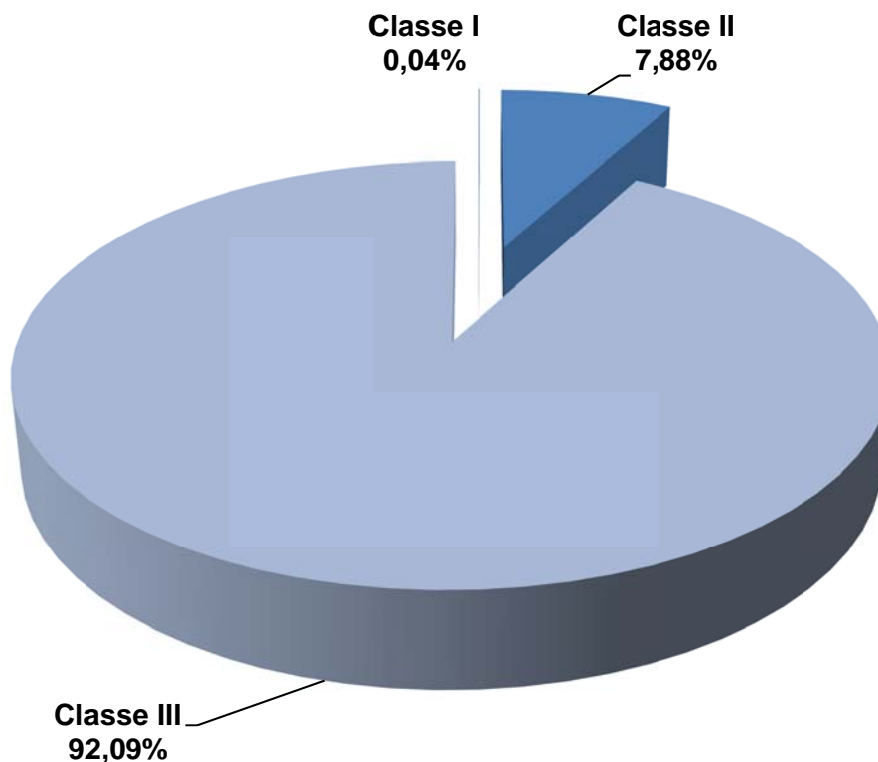


Gráfico de representatividade das Classes de Credores perante o total do passivo

⁴ Art. 52, § 1º, inciso II, de 09 de Fevereiro de 2005

3.3 Plano de Reestruturação Operacional

Após o pedido de recuperação judicial a La Valle do Brasil através de sua Diretoria desenvolveu um plano de reestruturação financeiro-operacional baseado nas premissas elencadas nos meios de recuperação⁵ previstos e na lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e a manutenção de sua viabilidade no médio/longo prazo, o que depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de sua capacidade de geração de caixa. As medidas identificadas no Plano de Reestruturação Financeiro-Operacional estão incorporadas a um planejamento para o período de 16 (desesseis) anos e estão fundamentadas nas seguintes decisões estratégicas:

3.3.1 Área Comercial

- › Reestruturação de toda a área comercial;
- › Reformulação da política comercial em relação às margens/rentabilidade
- › Desenvolvimento de novos produtos e novas linhas de distribuição aperfeiçoados para os mercados atuais com o devido alinhamento das

⁵ Art. 50 da Lei 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005

margens através da seleção de fornecedores novos e atuais além da revisão de metas de atacado através essencialmente da redução do custo logístico;

- › Criação de novas frentes de negócio através da ampliação da participação em ações multilaterais de cooperação entre empresas de diferentes mercados;
- › Retomar parcerias com Fornecedores para voltar a participar de forma efetiva na cadeia de distribuição dos mesmos;
- › Implantar pesquisa de satisfação do cliente para uso na identificação e correção de futuros problemas nas vendas;
- › Recuperar o posicionamento da marca para garantir as projeções de resultado;

3.3.2 Área Administrativa

- › Programa de redução do quadro funcional e de gasto com pessoal e horas extras e redução de despesas fixas, evitando gastos desnecessários, desperdícios e ações sem planejamento;
- › Fortalecimento da política de recursos humanos para que contemple: planos de carreira baseado em resultado, melhorias no processo de seleção,

- treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos visando à redução do turn over e redução dos custos de pessoal;
- › Fortalecimento organizacional e da responsabilidade estratégica de tomada de decisão para alcançar metas e assegurar a aderência das ações aos planos;
 - › Formar as novas diretrizes de administração e dar suporte à área comercial através de uma análise *SWOT* (*Strenghts*-forças, *Weaknesses*-fraquezas, *Opportunities*-oportunidades e *Threats*-ameaças);
 - › Reorganização do organograma da empresa para novo modelo aprovado e consoante com o projeto de reorganização administrativa.

3.3.3 Área Financeira

- › Busca de novas linhas de créditos menos onerosas e mais adequadas;
- › Implantação de um Plano Orçamentário com revisões periódicas trimestrais;
- › Implantação de relatórios gerenciais para análise de resultados econômicos e financeiros;
- › Implantação de fluxo de caixa projetado;

- › Implantação de um novo plano de contas contábeis e sistema de custeio por centro de custos;
- › Fornecer base sustentável a todas as outras decisões estratégicas.

3.3.4 Outros Meios de Recuperação

A La Valle do Brasil, através de sua Diretoria, considera que baseado na constituição dos meios de recuperação observados na legislação pertinente a cada caso poderá utilizar-se dos referidos meios adicionais dos quais dentre outros poderão ainda ocorrer durante o período de recuperação:

- › 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 vigente⁶;
- › Alteração do controle societário⁷;
- › Aumento de capital social⁸;

⁶ Art. 50, Inciso II da Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005.

⁷ Art. 50, Inciso III da Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005.

⁸ Art. 50, Inciso VI da Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005.

- › Trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados⁹;
- › Dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro¹⁰;
- › Venda parcial dos bens;¹¹
- › 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 específica¹²;
- › Emissão de valores mobiliários¹³;

⁹ Art. 50, Inciso VII da Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005.

¹⁰ Art. 50, Inciso IX da Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005.

¹¹ Art. 50, Inciso XI da Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005.

¹² Art. 50, Inciso XII da Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005.

¹³ Art. 50, Inciso XV da Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005.

3.4 Cenário Econômico e Mercadológico

3.4.1 Mercado Setorial – Premissas e Desempenho Retroativo

3.4.1.1 Premissas

Nos canais de distribuição, em que um produto embalado chega ao seu destino final -o consumidor - o atacado apresenta-se como um agente intermediário no escoamento da produção industrial, pois é através dele que os pequenos e médios varejistas negociam os produtos que chegam a milhões de lares.

Segundo Cobra¹⁴, *“atacadista é toda pessoa física ou jurídica que vende a varejista e a outros comerciantes, e/ou a indústrias, instituições e usuários comerciais, mas que não realiza venda em grandes quantidades ao consumidor final”*.

Os atacadistas diferem dos varejistas em vários pontos¹⁵: *“Em primeiro lugar, dão menor importância a promoções, ao ambiente e à localização porque lidam com clientes empresariais e não com consumidores finais. Em segundo, as transações no atacado são comumente maiores que aquelas realizadas no varejo, e em geral os atacadistas cobrem uma área maior de comércio que os varejistas. Em terceiro lugar, os negócios do governo com os atacadistas e com os varejistas são diferentes, no que diz respeito a regulamentações legais e impostos.”*

¹⁴ COBRA, Marcos. **Marketing Competitivo**. São Paulo: Atlas, 1993 (p. 298)

¹⁵ KOTLER, Philip. **Princípios de Marketing**. 9 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2003 (p. 516)

Em geral, essa diferença é caracterizada pelo volume de vendas, pelo tipo de cliente e pelo tratamento que o governo exerce em cada um deles. Os atacadistas, assim como os varejistas, devem tomar decisões quanto aos mercados alvo, ao sortimento de produtos e serviços, ao preço, à promoção e também à localização.

De acordo com Kotler¹⁶, há cinco tipos de atacadistas: *atacadistas comerciais (distribuidores ou estabelecimentos intermediários)*, *atacadistas de serviço completo (como atacadistas comerciais e distribuidores industriais)*, *atacadistas de serviço limitado (como atacadistas pegue e leve, volantes, intermediários, abastecedores, cooperativas de produtores e mala direta)*, *corretores e agentes (incluindo representantes dos fabricantes, representantes de vendas, compradores e agentes comissionados)*, *atacadistas especializados (cooperativas agrícolas, depósitos e terminais de petróleo e empresas de leilão)*. Outros tipos são filiais de vendas de fabricantes e de varejistas, que fazem as operações no atacado entre fabricantes e compradores, sem a intermediação de atacadistas.

¹⁶ KOTLER, Philip. **Princípios de Marketing**. 9 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2003 (p. 518)

No Brasil, este setor sempre terá uma importante função como intermediador estratégico da indústria no atendimento de canais de distribuição de menor porte (varejistas e supermercados) em um país de extensão continental.

Assim, o atacado cresce a cada ano, acompanhando o próprio ritmo de crescimento do país, ou seja, cada dia surge novos bairros nas grandes metrópoles e novos povoados que acabam se tornando pequenas cidades, formando um mercado potencial.

3.4.1.2 Desempenho Retroativo

O setor atacadista distribuidor teve aumento real de 8,2% acima da inflação no faturamento em 2010, chegando aos R\$ 151,2 bilhões, segundo ranking da ABAD (Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados), feito em parceria com a Nielsen. O levantamento foi realizado com 412 empresas do setor.

De acordo com a associação, o resultado superou a expectativa feita no ano passado, de crescimento em torno de 6%. “Os dados demonstram que o segmento saiu da crise econômica mundial fortalecido: o aumento de 8,2% é o dobro do registrado em 2009”, diz em comunicado.

Segundo a ABAD, a participação do atacado nas vendas tem permanecido estável e acima dos 50% nos últimos seis anos. “Em 2010, correspondeu a 52,8% de tudo que foi distribuído no mercado merceário do país e atendeu a mais de 1 milhão de pontos de venda”, aponta.

“Nos últimos dez anos, tivemos um crescimento muito grande nessa participação e, agora, observa-se uma estabilização desse patamar. Isso é muito saudável, representa o equilíbrio da cadeia de abastecimento”, afirma Carlos Eduardo Severini, presidente da ABAD.

O *ranking* apontou ainda o crescimento do atacado regional. “O mercado do interior do país – especialmente nas regiões Norte e Centro-Oeste – ganhou impulso com o aumento da renda nas classes C, D e E e o conseqüente incremento no consumo, tanto em volume quanto em diversidade de produtos comprados”, aponta.

Em paralelo, o pequeno e médio varejo, que atende grande parte da população, está crescendo. “Essas classes socioeconômicas se abastecem em pequenas lojas, no varejo de vizinhança, que por sua vez são atendidas pelos atacadistas e distribuidores”, diz Severini.

Números Retroativos

ANO	Faturamento	Crescimento
2000	71,1	3,15%
2001	73,0	2,67%
2002	81,3	11,37%
2003	86,0	5,78%
2004	96,2	11,86%
2005	101,8	5,82%
2006	104,5	2,65%
2007	111,3	6,51%
2008	120,8	8,54%
2009	139,7	15,68%
2010	151,2	8,20%

Valores em bilhões de Reais (R\$)

Fonte: ABAD

Conforme o quadro acima o setor atacadista vem crescendo em números acima de 8% a.a. já descontada a inflação. Atualmente o mercado movimenta o equivalente a cerca de 5% do PIB Nacional.

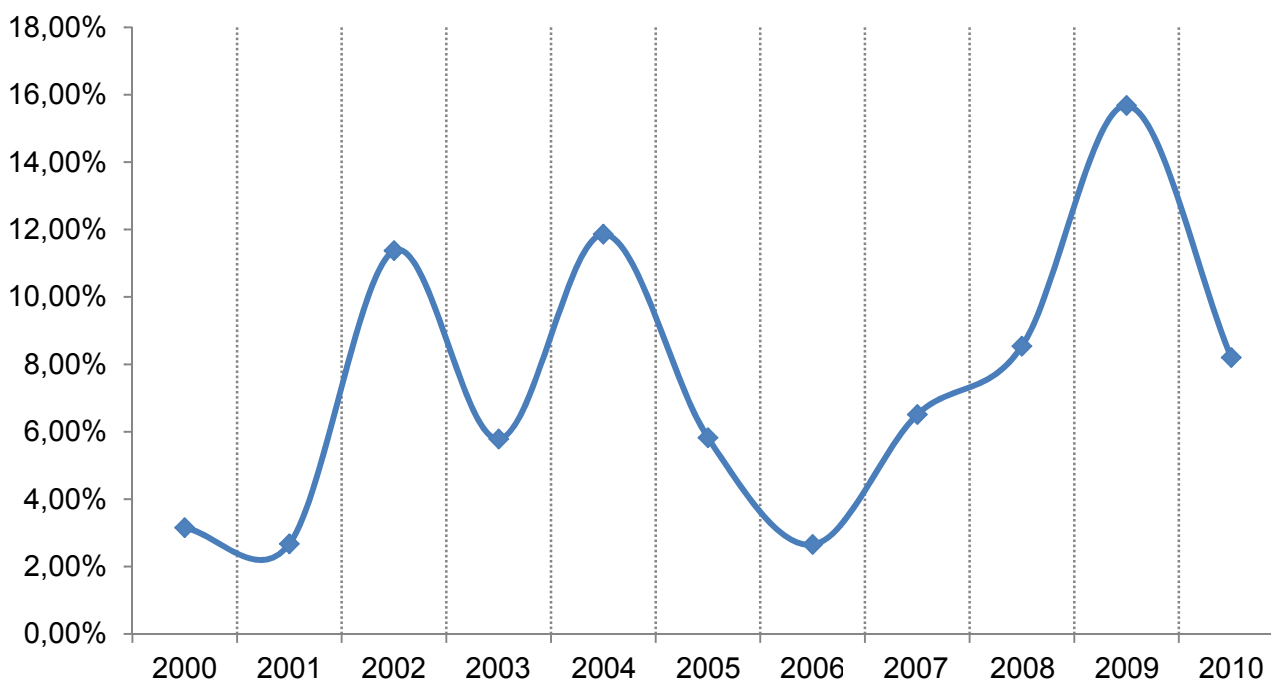


Gráfico do crescimento do mercado atacadista nos últimos 10 anos

Números totais do setor atacadista e distribuidor.

Faturamento Total	R\$ 151,2 bilhões
Participação no Mercado Mercearil	52,2%
Pontos de vendas Atendidos	+ de 1 milhão
Área de Armazenagem	8.213.529 milhões de m ²
Funcionários	245.576
Vendedores Diretos	34.706
Representantes Comerciais Autônomos	88.154
Frota de Veículos Próprios	37.683

3.4.1.3 Projeções

O setor atacadista distribuidor teve aumento real de 8,2% (acima da inflação) no faturamento em 2010, chegando aos R\$ 151,2 bilhões, segundo ranking da ABAD.

Para 2011, a expectativa da entidade é um crescimento de, pelo menos, 10%, devido ao aumento do poder de compra do brasileiro e também da atuação das empresas do segmento, que têm realizado investimentos consideráveis e aprimorado a parceria com a indústria e o varejo.

Segundo dados da *Serasa Experian* divulgados agora em junho/2011, na variação anual, isto é, contra o mesmo mês do ano passado (maio/10), a atividade do comércio em maio/2011 foi 11,0% superior a maio/2010, ritmo anual praticamente

idêntico ao verificado na comparação abril/2011 contra abril/2010 (+10,9%). No acumulado dos primeiros cinco meses deste ano, o movimento dos consumidores no varejo foi 9,5% superior ao verificado no período de janeiro a maio de 2010.

Outros fatores indicam a tendência de alta para o setor em função da recente pesquisa realizada pelo módulo *FGV Sondagem* da FGV/SP (Fundação Getúlio Vargas):

PESQUISA/CONSUMO - Consumidor mostra mais confiança na economia aponta da Fundação Getúlio Vargas que detectou um aumento do nível de confiança do consumidor brasileiro na economia do país, após três meses de relativo pessimismo. O chamado Índice de Confiança do Consumidor aumentou de 115,4 pontos para 118 pontos entre maio e junho. O índice ainda está abaixo da pontuação verificada no mesmo mês (119,3 pontos) em 2010. Essa pesquisa é feita em 2 mil domicílios, distribuídos por sete capitais. Os trabalhadores escolhidos são entrevistados a respeito de sua situação atual financeira e de suas expectativas para os próximos meses. Na edição deste mês, a FGV descobriu que a satisfação dos consumidores a respeito da situação financeira familiar atingiu seu

ponto máximo desde o início da série histórica da pesquisa (2005), batendo os 120 pontos.

O índice que reflete as expectativas dos consumidores também melhorou: de 103,8 para 107,1 pontos entre maio e junho. Porém, ainda está abaixo da pontuação registrada em junho do ano passado (112,5 pontos).

4. Etapa Quantitativa

4.1 Projeções do Desempenho Econômico-Financeiro

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento contínuo do mercado. Os efeitos das medidas de melhoria, incluídos no resultado operacional e financeiro, foram calculados com base em estimativas realistas. Para elaborar o Plano de Recuperação e estimar os resultados operacionais para o período de recuperação, foram utilizadas diversas informações. Baseado na análise destas informações identificou-se diversas medidas para melhorar o desempenho operacional. A identificação e quantificação destas medidas foram realizadas visando à viabilidade futura da La Valle do Brasil Ltda.

4.1.1 Projeção das Receitas

4.1.1.1 Premissas

Para a projeção do volume de receita bruta nos 16 anos contemplados no plano, foram consideradas as seguintes premissas:

- › A estratégia adotada foi realista, prevendo-se que a cada ano ocorra um crescimento moderado no volume de vendas da empresa, inferior inclusive às expectativas do mercado e ABAD (Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados);
- › Para formar a base da projeção de receitas foi considerada a média real realizada em 2009 e em 2010, além do planejamento comercial da empresa que vem sendo executado desde o pedido de recuperação judicial;
- › O volume projetado de receitas e a divisão por linha de produtos está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa;
- › O preço de venda projetado não contempla o efeito inflacionário. Por ser uma projeção de longo prazo, torna-se inviável tentar estimar este indicador de modo adequado, sendo assim, consideram-se os preços projetados a valor presente, pressupondo que os efeitos inflacionários sobre os custos e despesas serão repassados aos preços de venda projetados para garantir as margens projetadas.

4.1.1.2 Projeção

ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8
188,59	206,22	225,50	246,58	269,63	294,84	322,41	352,55
ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13	ANO 14	ANO 15	ANO 16
385,51	421,55	460,97	504,07	551,19	602,73	659,08	720,70

Valores em milhões de Reais (R\$)

4.1.1.3 Análise

Para o primeiro ano da recuperação judicial foi projetado um volume de R\$ 188,5 milhões de faturamento o que corresponde a R\$ 15,7 milhões de média mensal com a venda de produtos de terceiros e Marcas Próprias. O crescimento real projetado em termos monetários é de 8,5% a.a. a partir do segundo ano para todas as linhas.

Com isso a projeção prevê para o décimo sexto ano um volume de aproximadamente R\$ 720,7 milhões de receitas.

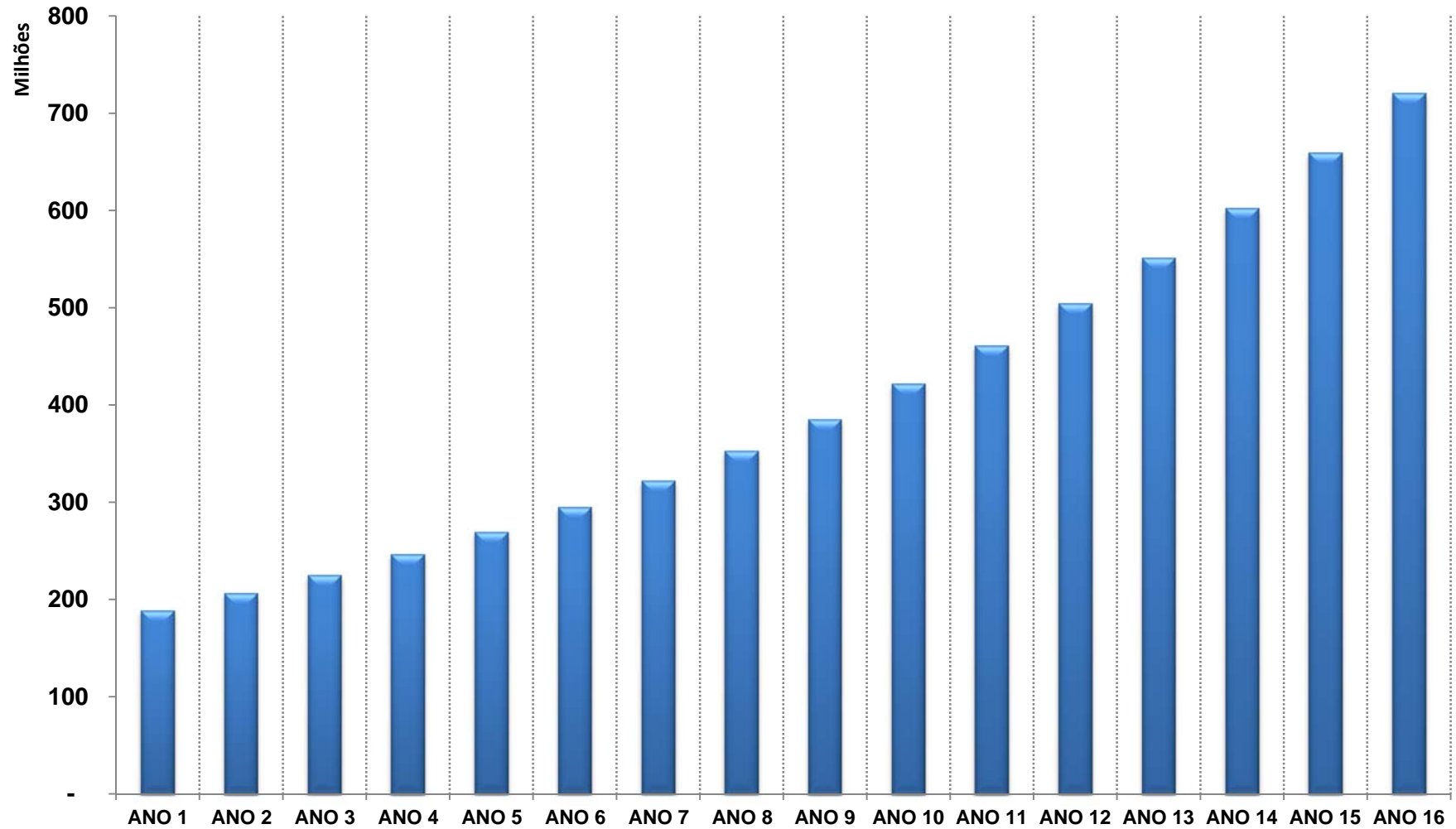


Gráfico ilustrativo da projeção de receitas

4.1.2 Projeção de Resultados

4.1.2.1 Premissas

As seguintes premissas foram adotadas na projeção de resultado econômico-financeiro:

- › Foi utilizado o *Sistema Tributário Normal* com apuração de *Lucro Real* sendo consideradas assim, as respectivas alíquotas de cada imposto incidente para as projeções de resultados. Este *Sistema Tributário* é o adotado pela La Valle do Brasil no momento da elaboração deste Plano de Recuperação;
- › Os *Custos dos Produtos* distribuídos foram projetados com base nos atuais custos de compra, líquidos de todos os impostos creditáveis. Este grupo de custos varia diretamente proporcional ao faturamento projetado;
- › As *Despesas Comerciais*, que compreendem as contas de comissões, fretes de venda e despesas com *royalties* foram projetadas de acordo com o histórico que a empresa apresentou em 2009 e 2010;
- › As *Despesas Fixas* projetadas terão um pequeno aumento no decorrer dos períodos, pois mesmo sendo fixas por característica, na realidade, o aumento no volume de vendas demandará alguns aumentos para comportar o novo nível de atividade, porém, tais custos já consideram as reduções

ocorridas a partir das medidas adotadas e previstas no Plano de Recuperação;

- › Outra premissa é que os valores de *Depreciação* inclusos na projeção serão parcialmente reinvestidos como forma de manutenção da atual capacidade atual instalada, com as diferenças sendo utilizadas para recomposição do capital de giro próprio da empresa a cada ano;
- › Está projetado valores para investimento na ampliação da atividade a cada ano, totalizando o montante de R\$ 33 milhões no decorrer dos 16 anos;
- › A sobra de caixa projetada em cada ano da projeção será destinada para o pagamento do passivo não sujeito aos efeitos da presente Recuperação Judicial, do passivo Tributário, para recomposição do *capital de giro* e também para os investimentos necessários para o atendimento da demanda projetada;
- › A projeção não contempla efeitos inflacionários, pelos mesmos motivos explanados na projeção da receita. A premissa adotada é de que todo efeito inflacionário será repassado ao preço de venda projetado quando ocorrer, mantendo a rentabilidade projetada, bem como, a geração de caixa e a capacidade de pagamento resultante;

- › O ano 1 da projeção considera os 12 meses subseqüentes a data da publicação no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul* da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e conseqüente concessão da recuperação da La Valle do Brasil;
- › Todas as projeções foram feitas em um cenário conservador.

4.1.2.2 Projeção

A seguir projeção de resultado econômico-financeiro, com base nos volumes previstos, receitas projetadas e nas premissas adotadas:

Demonstração de Resultados Projetados /ANO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	TOTAL
Receita Bruta de Vendas	188,6	206,2	225,5	246,6	269,6	294,8	322,4	352,6	385,5	421,6	461,0	504,1	551,2	602,7	659,1	720,7	6.412,1
<i>Impostos</i>	6,6	7,2	7,9	8,6	9,4	10,3	11,3	12,3	13,5	14,8	16,1	17,6	19,3	21,1	23,1	25,2	224,4
<i>Devoluções</i>	1,5	1,6	1,8	2,0	2,2	2,4	2,6	2,8	3,1	3,4	3,7	4,0	4,4	4,8	5,3	5,8	51,3
Receita Líquida	180,5	197,3	215,8	236,0	258,0	282,2	308,5	337,4	368,9	403,4	441,1	482,4	527,5	576,8	630,7	689,7	6.136,4
<i>Custos Produtos Vendidos</i>	154,6	169,1	184,9	202,2	221,1	241,8	264,4	289,1	316,1	345,7	378,0	413,3	452,0	494,2	540,4	591,0	5.257,9
<i>Despesas Variáveis de Venda</i>	13,2	14,4	15,8	17,3	18,9	20,6	22,6	24,7	27,0	29,5	32,3	35,3	38,6	42,2	46,1	50,4	448,8
Lucro Bruto	12,6	13,8	15,1	16,5	18,1	19,8	21,6	23,6	25,8	28,2	30,9	33,8	36,9	40,4	44,2	48,3	429,6
<i>Despesas Operacionais</i>	2,1	2,2	2,4	2,5	2,6	2,7	2,9	3,0	3,2	3,3	3,6	3,8	4,1	4,4	4,8	5,1	52,7
<i>Despesas Administrativas</i>	4,6	4,8	5,0	5,3	5,6	5,8	6,1	6,4	6,8	7,1	7,6	8,2	8,8	9,5	10,2	11,0	112,8
<i>Despesas Comerciais</i>	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,8	18,8
<i>Despesas Financeiras</i>	4,9	5,4	5,9	6,4	7,0	7,7	8,4	9,2	10,0	11,0	12,0	13,1	14,3	15,7	17,1	18,7	166,7
Lucro Líquido Antes do IR/CSLL	0,3	0,6	1,0	1,5	2,0	2,5	3,2	3,9	4,8	5,7	6,4	7,3	8,2	9,2	10,4	11,6	78,5
(-) IRPJ e C.S.L.L.	0,0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,6	0,7	0,9	1,1	1,3	1,5	1,7	1,9	2,2	2,4	2,7	18,3
Lucro Líquido	0,2	0,5	0,8	1,1	1,5	2,0	2,5	3,0	3,6	4,4	4,9	5,6	6,3	7,0	7,9	8,9	60,2
Credores da Recuperação	0,0	1,2	1,3	1,4	1,5	1,7	1,9	2,7	3,0	3,2	3,5	3,9	4,2	4,6	5,0	5,6	44,7
(-) Classe I	0,02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0
(-) Classes II e III	-	1,2	1,3	1,4	1,5	1,7	1,9	2,7	3,0	3,2	3,5	3,9	4,2	4,6	5,0	5,6	44,7
(=) Saldo Após Pagto Credores	0,2	(0,7)	(0,5)	(0,3)	(0,0)	0,3	0,6	0,3	0,7	1,1	1,4	1,7	2,0	2,4	2,9	3,3	3,3
(+) Recebíveis Curto e Longo Prazo	0,8	2,6	2,4	2,2	2,0	1,7	1,3	1,6	1,3	0,9	0,4	1,1	0,7	0,1	0,0	0,4	19,5
(=) Saldo Inicial de Caixa	0,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0	1,9	2,0	2,0	2,0	1,8	2,8	2,7	2,5	2,9	3,7	3,7
(-) Passivo Não Sujeito a Recuperação	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-	-	-	-	-	-	3,8
(-) Parcelamentos Tributários	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-	-	-	2,7
(-) Investimentos	0,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	33,0
(=) Saldo Final de Caixa	0,04	0,04	0,03	0,04	0,07	0,08	0,04	0,06	0,06	0,08	0,06	0,05	0,03	0,01	0,39	1,23	1,2
Percentual Lucro Antes do IR/CSLL	0,13%	0,29%	0,44%	0,59%	0,73%	0,86%	0,99%	1,12%	1,23%	1,35%	1,39%	1,44%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,22%
Percentual de Lucro Líquido	0,11%	0,23%	0,35%	0,46%	0,56%	0,67%	0,76%	0,86%	0,95%	1,03%	1,07%	1,10%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,94%
Margem de Caixa Líquida	0,02%	0,02%	0,01%	0,02%	0,02%	0,03%	0,01%	0,02%	0,01%	0,02%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%

Valores em milhões de Reais (R\$)

4.1.2.3 Análise

Com base nos resultados projetados é possível destacar:

› Mesmo com algumas elevações nos gastos fixos, em virtude do aumento do nível de atividade, o efeito da alavancagem operacional é favorável, a ponto de reduzir os custos fixos em termos percentuais, dessa forma, o lucro operacional inicia-se com 0,3% da receita bruta projetada atingindo a 1,62% da receita bruta projetada no ano 16;

› Considerando o desembolso com o pagamento dos credores, do passivo não sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial, do passivo Tributário, a recomposição de capital de giro próprio e os investimentos necessários para a La Valle conforme projeção de resultados, o saldo de caixa final médio é de 0,02% perante a receita bruta no período projetado, mostrando que praticamente a totalidade do lucro será destinada ao pagamento dos credores;

› Conforme a projeção, o *lucro líquido* apurado ao final de cada ano é suficiente para o pagamento da proposta aos credores e ao cumprimento do pagamento do passivo tributário, além dos investimentos necessários. Desta forma, fica demonstrada a viabilidade da superação da situação de crise

econômico-financeira da La Valle do Brasil Ltda., permitindo que seja mantida a fonte produtora do emprego dos trabalhadores e os interesses dos credores, promovendo assim a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

4.2 Proposta de pagamento aos Credores da Recuperação Judicial

A premissa adotada para a proposta de pagamento da dívida é a de que os valores assumidos terão que obrigatoriamente ser cumpridos no prazo e montante acordados. Para tanto, se faz necessário que a proposta seja condizente com a capacidade de pagamento demonstrada pelas projeções econômico-financeiras, sob pena de inviabilizar o processo de recuperação da empresa. A referida proposta projetada de pagamento está dividida em três grupos: *Credores Trabalhistas, Credores com Garantia Real e Credores Quirografários.*

Ressalta-se que caso haja exclusão de algum credor, da relação de credores apresentada pela La Valle do Brasil no processo de recuperação judicial, e sendo este crédito exigível fora do processo de recuperação judicial, o valor reservado para o pagamento deste credor neste plano será mantido para o pagamento deste valor, a este credor, fora do processo de recuperação judicial, uma vez que nas

projeções já foram considerados os pagamentos do crédito em questão, mantendo assim o objetivo de viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira da La Valle.

Será dado prioridade ao pagamento da Classe I, Credores *Trabalhistas*, conforme artigo 54 da Lei 11.101/2005, onde estes receberão integralmente seus créditos até o décimo segundo mês após a data de publicação da homologação do Plano de Recuperação no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul*.

Para todos os outros Credores (*Classes II e III*) o montante a ser pago ao final de cada ano é estipulado sobre um percentual da *Receita Líquida* realizada dos últimos 12 meses antecedentes ao pagamento, sendo o primeiro pagamento efetuado em 24 meses após a data da publicação no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul* da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e conseqüente concessão da recuperação da La Valle do Brasil Ltda.

Para estes Credores das Classes II e III, *Quirografários* e com *Garantia Real*, o plano prevê uma remissão parcial do saldo existente em 15% no montante total do

débito homologado no Quadro Geral de Credores¹⁷, pois somente com este deságio a empresa conseguirá liquidar todos seus débitos nos 16 anos previstos, conforme o quadro:

Proposta de % sobre a receita líquida destinado ao pgto. Credores – Classe II e III			
Período	Projeção de Receita Líquida	(%) Destinado ao Pagto.	(R\$) Projetado destinado ao Pagto.
Ano 1	180.476.000	-	-
Ano 2	197.349.372	0,6%	1.184.096
Ano 3	215.800.297	0,6%	1.294.802
Ano 4	235.976.268	0,6%	1.415.858
Ano 5	258.038.565	0,6%	1.548.231
Ano 6	282.163.549	0,6%	1.692.981
Ano 7	308.544.066	0,6%	1.851.264
Ano 8	337.390.997	0,8%	2.699.128
Ano 9	368.934.933	0,8%	2.951.479
Ano 10	403.428.030	0,8%	3.227.424
Ano 11	441.146.014	0,8%	3.529.168
Ano 12	482.390.393	0,8%	3.859.123
Ano 13	527.490.862	0,8%	4.219.927
Ano 14	576.807.940	0,8%	4.614.464
Ano 15	630.735.856	0,8%	5.045.887
Ano 16	689.705.693	0,8%	5.556.549

Valores em Reais (R\$)

¹⁷ Art. 14 e Art. 18 da Lei 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005

Ressalta-se que havendo a inclusão de algum credor *Trabalhista* ao longo desse período de 16 anos, o montante projetado reservado ao pagamento da dívida será destinado prioritariamente para estes novos credores *Trabalhistas*, sendo pagos sempre 12 meses após a inscrição da dívida no Processo de Recuperação Judicial.

O valor resultante da proposta anteriormente descrita será distribuído entre os credores *Quirografários e com Garantia Real*, ao final de cada período de 12 meses da data inicial observada na proposta, e este valor apurado para pagamento dos credores será pago observando-se três premissas:

› **(A)** Parte do valor será distribuída linearmente a cada um dos credores, ou seja, pelo número de credores existentes (*conforme quadro a seguir*). Quando a parcela linear de um determinado credor for maior que o total da dívida individual do mesmo, o valor excedente será redistribuído linearmente entre os demais credores, até que todo o valor projetado destinado ao rateio linear seja integralmente distribuído resultando em uma parcela anual mínima;

› **(B)** O valor reservado para a distribuição proporcional será rateado de acordo com a proporção do crédito individual de cada credor em relação à dívida total;

› **(C)** A partir do 15º ano os pagamentos serão integralmente distribuídos de forma proporcional.

O quadro a seguir demonstra as proporções dos percentuais de pagamentos aos credores *Quirografários* e *Garantia Real*, divididos entre linear e proporcional proposto neste Plano de Recuperação Judicial:

Resumo distribuição dos pagamentos aos credores Quirografários e com Garantia Real			
Ano	Pagamento Linear	Pagamento Proporcional	Total Pagamento
Ano 1	-	-	-
Ano 2	100%	0%	100%
Ano 3	100%	0%	100%
Ano 4	100%	0%	100%
Ano 5	100%	0%	100%
Ano 6	100%	0%	100%
Ano 7	50%	50%	50%
Ano 8	50%	50%	50%
Ano 9	50%	50%	50%
Ano 10	50%	50%	50%
Ano 11	50%	50%	50%
Ano 12	50%	50%	50%
Ano 13	50%	50%	50%
Ano 14	50%	50%	50%
Ano 15	0%	100%	0%
Ano 16	0%	100%	0%

Com o intuito de privilegiar o pagamento aos Credores submetidos à recuperação até o pagamento integral de todos os créditos a empresa não poderá distribuir ou constituir reserva para pagamento de lucros aos seus sócios.

No quadro a seguir apresenta-se um resumo das projeções de pagamentos a serem efetuados conforme este plano na amortização do passivo junto aos credores *Quirografários e com Garantia Real*.

Projeção das liquidações dos credores Quirografários e Garantia Real				
Ano	Projeção dos Valores Liquidados no Ano	Projeção do % da Dívida Liquidado no Ano	Projeção dos Valores Liquidados Acumulado	Projeção do Montante da dívida
Ano 1	-	0,00%	-	44.690.382
Ano 2	1.184.096	2,65%	1.184.096	43.506.286
Ano 3	1.294.802	2,90%	2.478.898	42.211.484
Ano 4	1.415.858	3,17%	3.894.756	40.795.626
Ano 5	1.548.231	3,46%	5.442.987	39.247.395
Ano 6	1.692.981	3,79%	7.135.968	37.554.414
Ano 7	1.851.264	4,14%	8.987.233	35.703.149
Ano 8	2.699.128	6,04%	11.686.361	33.004.021
Ano 9	2.951.479	6,60%	14.637.840	30.052.542
Ano 10	3.227.424	7,22%	17.865.264	26.825.118
Ano 11	3.529.168	7,90%	21.394.433	23.295.949
Ano 12	3.859.123	8,64%	25.253.556	19.436.826
Ano 13	4.219.927	9,44%	29.473.483	15.216.899
Ano 14	4.614.464	10,33%	34.087.946	10.602.436
Ano 15	5.045.887	11,29%	39.133.833	5.556.549
Ano 16	5.556.549	12,43%	44.690.382	-

Valores em Reais (R\$)

No quadro a seguir apresenta-se um resumo das projeções de liquidações de todos os credores *Trabalhistas, Quirografários e com Garantia Real* conforme este plano de recuperação. De acordo com esta projeção destaca-se que ao final do sexto ano, aproximadamente 55% dos credores terão seus créditos liquidados integralmente, ou seja, de acordo com a proposta contida neste plano de recuperação projeta-se que 150 dos 271 credores terão recebido o valor integral de seus créditos já no sexto ano.

Resumo da projeção das liquidações de Credores da Recuperação Judicial			
Ano	Credores Liquidados no Ano	% Credores Liquidado no Ano	Credores Liquidados Acumulado
Ano 1	15	5,54%	15
Ano 2	35	12,92%	50
Ano 3	31	11,44%	81
Ano 4	21	7,75%	102
Ano 5	27	9,96%	129
Ano 6	21	7,75%	150
Ano 7	12	4,43%	162
Ano 8	11	4,06%	173
Ano 9	9	3,32%	182
Ano 10	14	5,17%	196
Ano 11	16	5,90%	212
Ano 12	12	4,43%	224
Ano 13	11	4,06%	235
Ano 14	9	3,32%	244
Ano 15	-	0,00%	244
Ano 16	27	9,96%	271

Para a atualização dos valores contidos na lista de credores deste processo de Recuperação Judicial será utilizado o índice da **Taxa Referencial (TR)**, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resoluções CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997 e definida pelo governo federal como indexadora dos contratos com prazo ou período de repactuação igual ou superior a três meses, e, começará a incidir a partir da data da publicação no *Diário da Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul* da decisão de homologação deste Plano e conseqüente concessão da recuperação da La Valle do Brasil Ltda.

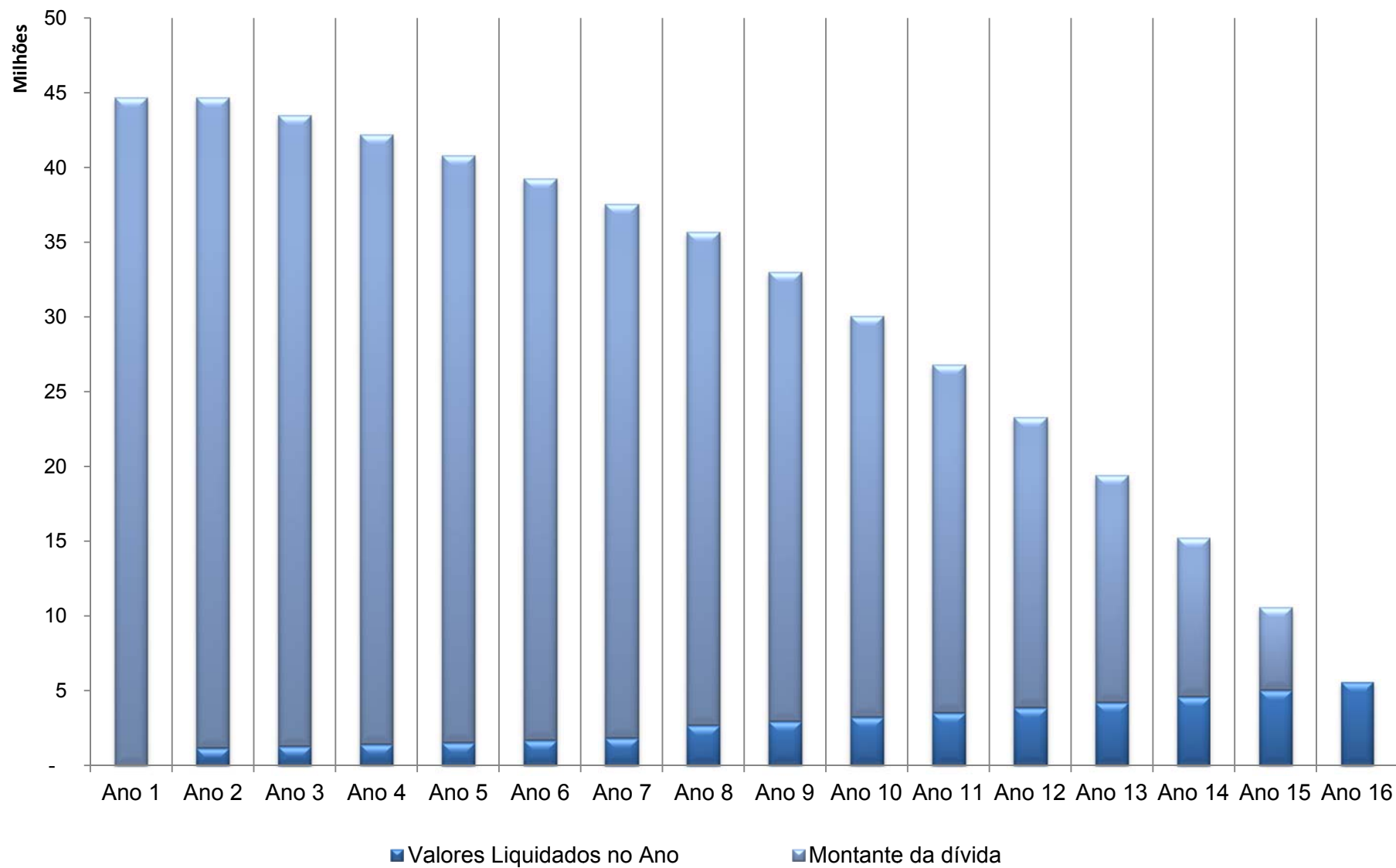


Gráfico ilustrativo da projeção de pagamento dos credores x involução do passivo

Ressalta-se que a proposta prevê pagamento prioritário dos créditos *Trabalhistas*, quitando-os até o décimo segundo mês após a data de publicação da decisão que homologar o Plano de Recuperação Judicial como impõe o artigo 54 da Lei 11.101/2005.

Para os credores *Quirografários* e com *Garantia Real* a proposta prevê a destinação de um percentual da receita líquida realizada pela La Valle nos últimos 12 meses antecedentes ao pagamento, durante o período de 15 (quinze) anos, mantendo-se a data inicial observada na proposta. Logo, (i) se a receita realizada for igual à projetada, então, ao final do 15º (décimo quinto) pagamento, o passivo total sujeito à recuperação judicial terá sido pago na integralidade aos credores; (ii) se a receita efetivamente realizada for superior à projetada, então os pagamentos realizados proporcionarão recebimentos pelos credores maiores do que os projetados na proposta e conseqüentemente proporcionará aos Credores uma redução substancial no prazo de liquidação; (iii) se a receita efetivamente realizada ficar aquém da estimada, haverá um saldo remanescente ao final do 15º (décimo quinto) pagamento, sobre o qual outorgam os credores sobre ele remissão em favor da La Valle do Brasil Ltda. e seus co-obrigados, equivalendo os pagamentos

até então realizados na quitação do passivo total sujeito à recuperação judicial, estendendo-se a quitação às garantias reais e fidejussórias prestadas.

Vale ressaltar, que durante o período acima mencionado os Credores receberão os percentuais estipulados, sendo certo que ao final do período dar-se-á em qualquer das hipóteses acima (i, ii e iii) a quitação integral das obrigações da Recuperanda atinentes ao passivo sujeito à recuperação judicial, considerando-se saldas todas as dívidas, para nada mais reclamarem os credores contra elas ou seus coobrigados.

4.3 Análise de Viabilidade da Proposta de Pagamento

As projeções demonstram que a La Valle do Brasil tem plena condição de liquidar suas dívidas constantes no Plano de Recuperação Judicial proposto, honrar com os compromissos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, manter e ampliar a atividade operacional durante o período de recuperação e após ele, reverter de maneira significativa à atual situação em que se encontra tendo em vista os seguintes pontos:

- › A *Geração de Caixa* durante esse período é plenamente suficiente para a liquidação das dívidas, bem como, para a manutenção das atividades operacionais e seus novos compromissos a serem assumidos, os créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial e os investimentos necessários;
- › As ações de melhoria apresentadas nesse plano, das quais, boa parte já estão sendo implementadas, e o comprometimento dos proprietários e da equipe de colaboradores com os objetivos traçados são fatores altamente positivos e que tendem a garantir o sucesso do plano apresentado;
- › As projeções mercadológicas realizadas por órgãos vinculados ao segmento/atividade da La Valle para os próximos anos indicam favorável e constante elevação na demanda;

5. Baixa dos Protestos

Consoante com a Lei nº 9492/1997 (Lei do Protesto) os documentos de dívida mercantil ou de serviços que comprovem o compromisso entre o credor e o devedor, em casos de não-pagamento, possuem legalmente assegurado o processo de Protesto Público, formal e solene. Isso para que fique caracterizado o descumprimento pelo devedor e comprovado por um Órgão de Autoridade e Fé Pública, com respaldo na legislação, que dá legitimidade ao protesto e autoridade a seus efeitos. A lei regulamenta um instrumento para evitar a impunidade e atitudes de má-fé, restaurando a moralidade e seriedade em qualquer transação comercial.

A La Valle do Brasil, requereu o benefício legal da Recuperação Judicial de forma a garantir a manutenção das fontes produtoras, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, suas funções sociais e o estímulo à atividade econômica, e apresentou em Juízo aos Credores o Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento, que por sua vez, após aprovado em Assembléia Geral de Credores, constituirá título executivo

judicial, nos termos do art. 584, inciso III, do caput da Lei no 5.869, de 11 de janeiro de 1973 - Código de Processo Civil.

Além disso, o artigo 59 da Lei 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas) determina que a aprovação do Plano de Recuperação Judicial pelos Credores implica novação dos créditos anteriores ao pedido, e obriga o devedor e todos os credores a ele sujeitos, sem prejuízo das garantias, observado o disposto no § 1º do art. 50 desta Lei (concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas).

Desta forma, uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento, com a novação de todos os créditos anteriores ao pedido e ao plano sujeitos, e com a constituição do título executivo judicial pela decisão judicial que conceder a recuperação judicial da La Valle do Brasil Ltda, ficam desde já obrigados todos os Credores a ele sujeitos a cancelarem os protestos efetuados bem como os lançamentos nos órgãos de restrição ao crédito, principalmente no SERASA, SPC e Equifax, pelo fato de não mais existir dívida mercantil ou de serviços não-pagas, enquanto o plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido em seus termos aprovado.

Sendo assim, serão civilmente responsáveis por todos os prejuízos que causarem, por culpa ou dolo, pessoalmente os Credores que mantiverem os protestos vigentes e apontamentos mencionados no parágrafo anterior enquanto o Plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido.

6. Movimentação do ativo

A La Valle do Brasil, desde sua fundação, vem lutando pela sua consolidação e crescimento, num mercado altamente competitivo. O alto dinamismo, a constante evolução e a capacidade industrial, sempre foram absolutamente indispensáveis para a sobrevivência das empresas do segmento. Tal situação de livre e acirrada competição acabou, ao longo dos últimos anos, por promover uma seleção natural entre as empresas concorrentes.

A La Valle do Brasil sempre desfrutou de um sólido conceito por ser referência como atacadista/distribuidor de produtos alimentícios, realizando a comercialização de seus produtos com qualidade e com reconhecimento em diversas regiões do Brasil.

A La Valle do Brasil sempre buscou diferenciar-se de seus concorrentes oferecendo produtos de alto nível aliados a um atendimento personalizado aos

seus clientes quando da realização da venda, de forma a garantir a satisfação de seus parceiros.

Neste sentido, é inerente a qualquer empresa e especialmente para a La Valle do Brasil para manter sua competitividade – o que trará benefícios a todos os Credores – proceder à renovação constante de seus ativos existentes (Imobilizado), a fim de manter sua infra-estrutura operacional adequada à competitividade imposta pelo Mercado.

Sendo assim, após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, a venda de quaisquer veículos, equipamentos e instalações da empresa fica desde já autorizada pelos Credores, para que seja realizada esta renovação mencionada e necessária ao próprio negócio.

Os recursos que porventura forem obtidos com as referidas vendas e que não forem utilizados para esta renovação serão destinados à recomposição do capital de giro da La Valle do Brasil com intuito de reduzir seu custo financeiro, os quais serão devidamente registrados em seus demonstrativos contábeis, sendo respectivamente disponibilizados aos seus credores.

7. Considerações Finais

O Plano de Recuperação Judicial proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005 - “Lei de Recuperação de Empresas”), garantindo os meios necessários para a recuperação econômico-financeira da La Valle do Brasil Ltda. *em Recuperação Judicial.*

Neste sentido foram apresentados diferentes meios para a Recuperação Judicial da La Valle do Brasil no Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento.

Salienta-se ainda que o Plano de Recuperação Judicial apresentado demonstra a viabilidade econômico-financeira da empresa através de diferentes projeções, desde que as condições propostas para o pagamento aos credores sejam aceitas.

Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a “reorganização administrativa”, medida que foi iniciada e encontra-se em implementação.

Portanto, com as projeções para os próximos anos favoráveis ao mercado onde a La Valle do Brasil atua, aliado ao grande *know-how* na distribuição e venda por atacado de produtos, combinado ao conjunto de medidas ora proposto neste Plano

de Recuperação Judicial, fica demonstrado à efetiva possibilidade da continuidade dos negócios com a manutenção e ampliação na geração de novos empregos, além do pagamento dos débitos vencidos.

8. Nota de Esclarecimento

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela empresa DAX | Assessoria Estratégica na elaboração deste Plano de Recuperação Judicial, deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela La Valle do Brasil. Estas informações alimentaram o modelo de projeções financeiras da DAX | AE, indicando o potencial de geração de caixa da empresa e conseqüentemente a capacidade de amortização da dívida.

Deve-se notar que o estudo da viabilidade econômico-financeira se fundamentou na análise dos resultados projetados para a La Valle do Brasil e contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação, pois dependem parcialmente de fatores externos à gestão da empresa.

As projeções para o período compreendido em 16 (dezesesseis) anos foram realizadas com base em informações da própria empresa e das expectativas em

relação ao comportamento de mercado, preços, estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo.

Assim, as mudanças na conjuntura econômica nacional bem como no comportamento das proposições consideradas refletirão nos resultados apresentados neste trabalho.

9. Conclusão

Este Plano de Recuperação Judicial, fundamentado no princípio da *par conditio creditorum*, implica novação objetiva e real dos créditos anteriores ao pedido, e obrigam as empresas da La Valle do Brasil Ltda. em Recuperação Judicial, e todos os Credores a ele sujeitos nos termos do artigo 59 da Lei 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas), do artigo 385 da Lei nº 10.406, de 10.01.2002 (Novo Código Civil) e artigo 584, inciso III, do caput da Lei 5.869/1973 (Código de Processo Civil). A sentença concessiva da Recuperação Judicial constitui título executivo judicial, novando e substituindo todas as obrigações sujeitas à Recuperação Judicial, de forma que, enquanto cumpridos os termos do presente Plano, estarão desobrigados de responder pelos créditos originais seus avalistas, fiadores e coobrigados. A La Valle do Brasil Ltda. honrará os pagamentos posteriores ao segundo ano somente com o cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/2005.

A DAX Assessoria Estratégica que elaborou este Plano de Recuperação Judicial, acredita que o processo de reestruturação administrativa, operacional e financeira, bem como as correspondentes projeções econômico-financeiras detalhadas neste

documento, desde que sejam implementadas e realizadas, possibilitará que a La Valle do Brasil mantenha-se como empresa viável e rentável.

Também acredita que os Credores terão maiores benefícios com a implementação deste Plano de Recuperação, uma vez que a proposta aqui detalhada não agrega nenhum risco adicional.

Canoas, 01 de Julho de 2011.



DAX Assessoria Estratégica Ltda.

10. Laudo de Avaliação de Bens e Ativos