

## **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

**NILTON DE SOUZA AGRICOLA – ME**

CNPJ: 33.543.761/0001-49

**MARA DE ALMEIDA S. SOUZA AGRICOLA– ME**

CNPJ: 33.544.036/0001-95

## Sumário

I. SUMÁRIO .....	4
I.1. Comentários Iniciais .....	4
I.2. Sumário das Medidas e Objetivos Básicos .....	4
I.3. Breve histórico dos Empresários Rurais e Causas da Crise.....	11
II. VIABILIDADE ECONÔMICA DA ATIVIDADE RURAL DESENVOLVIDA (Art. 53, II, da LRE) .....	16
III. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (Art. 53, I da LRE).....	21
III.1. Premissas Básicas .....	21
III.2. FASE I – PREPARO DA TERRA .....	24
III.3. FASE II - PLANTIO.....	28
III.4 Medidas “ON TIME” e “IN TIME” .....	29
III.5 Medidas Gerais Necessárias.....	30
III.5.a. Medidas Administrativas .....	30
III.5.b. Desalavancagem .....	31
III.5.c. Diminuição dos custos .....	33
IV. DA SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ.....	34
V. DO PAGAMENTO AOS CREDORES .....	34
V.1. Credores Trabalhistas.....	34
V.2. Credores Quirografários.....	35
V.2.a. Do pagamento aos Credores Parceiros – Pagamento aos credores que acreditam nas atividades dos Srs. Souza.....	38
V.2.b. Credores Não Parceiros .....	41
VI-DISPOSIÇÕES GERAIS QUANTO AO PAGAMENTO DOS CREDORES .....	43
VI.1. Novação .....	43
VI.2. Anuência dos Credores.....	43
VI.3. Melhor interesse dos Credores .....	44
VI.4. Distribuições .....	44
VI.5. Regras de Distribuição.....	44
VI.6. Pagamento Máximo .....	44
VI.7. Forma de Pagamento.....	44
VI.8. Informação das Contas Bancárias .....	45
VI.9. Início dos Pagamentos.....	45
VI.10. Data do Pagamento .....	45
VI.11. Valores .....	45

VI.12. Créditos Ilíquidos.....	46
VI.13. Contingências.....	46
VI.14. Alocação dos Valores.....	46
VI.15. Novos Créditos.....	47
VI.16. Créditos Majorados.....	47
VI.17. Créditos Reclassificados.....	47
VI.18. Créditos em Moeda Estrangeira.....	48
VI.19. Quitação.....	48
VI.20. Exercício da Opção de Pagamento.....	48
VII - EFEITOS DO PLANO.....	49
VII.1. Vinculação do Plano.....	49
VII.2. Modificação do Plano na Assembleia de Credores.....	49
VIII- DISPOSIÇÕES GERAIS.....	49
VIII.1. Contratos Existentes.....	49
VIII.2. Divisibilidade das Previsões do Plano.....	49
VIII.3. Encerramento da Recuperação Judicial.....	50
VIII.4. Cessões de Créditos.....	50
VIII.5. Sub-Rogações.....	50
VIII.6. Lei Aplicável.....	50
VIII.7. Eleição de Foro.....	51
IX. CONCLUSÃO.....	51

## I. SUMÁRIO

### *I.1. Comentários Iniciais*

**NILTON DE SOUZA AGRICOLA– ME**, pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita sob o CNPJ nº 33.543.761/0001-49, com sede na Via de acesso de Cosmorama a Vila Nova, S/N, Sítio Gerizim II, CEP: 15530-000, Cosmorama/SP - **NILTON DE SOUZA** brasileiro, empresário individual, portador do RG nº 18.554.733-3/SP e inscrito no CPF/MF nº 076.507.948-81 - (“**Nilton**”); e **EDNA MARA DE ALMEIDA S. SOUZA AGRICOLA– ME**, pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita sob o CNPJ/MF nº 33.544.036/0001-95, com sede Via de acesso de Cosmorama a Vila Nova, S/N, Sítio Gerizim II, CEP: 15530-000, Cosmorama/SP - **EDNA MARA DE ALMEIDA SANTANA SOUZA**, brasileira, portadora do RG nº 17.517.352-7 e CPF/MF nº 098.340.298-10 (“**Edna**”), ambos residentes e domiciliados à Rua Alípio Bastos, nº 766, Vila Araújo, Monte Aprazível/SP –apresentam, com fundamento ao artigo 170 da Constituição Federal de 1988, bem ainda, de acordo com os artigos 50 e 53 da Lei 11.101/05, o seu PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

A elaboração do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL foi um trabalho conjunto, minucioso e escarpado dos produtores rurais e da equipe do escritório OTTO GÜBEL SOCIEDADE DE ADVOGADOS.

O presente Plano de Recuperação é constituído desta peça, subdividida nos tópicos apresentados no índice e instruída com LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO e LAUDO DE AVALIAÇÃO DOS ATIVOS, cumprindo assim, na íntegra, o artigo 53 da LRE.

### *I.2. Sumário das Medidas e Objetivos Básicos*

A RECUPERAÇÃO JUDICIAL dos produtores rurais NILTON e EDNA terá o objetivo de reestruturar e recuperar suas atividades, com a finalidade de gerar caixa positivo para pagamento dos Credores através das seguintes premissas:

- Adequar as medidas necessárias de reestruturação às premissas e ditames da Lei 11.101 de 2005, de modo a equacionar a teoria multilateral dos interesses;
- Cumprimento do espírito norteador da Lei 11.101 de 2005, qual seja, a manutenção de empresas viáveis e a continuidade da atividade empresarial;
- Superação da momentânea dificuldade econômico-financeira;
- Tratamento justo e equilibrado aos Credores;

Todo o Plano de Recuperação foi idealizado com base em discussões sobre erros e acertos de Gestão e Administração até o pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL. Foi realizada uma detalhada análise “SWOT” das empresas dos produtores rurais, identificando suas FORÇAS, OPORTUNIDADES, FRAQUEZAS e AMEAÇAS, que foi o ponto de partida de elaboração do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO.

A análise “SWOT” representa a avaliação global das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, vem das iniciais das palavras inglesas *Strenghts* (forças), *Weaknesses* (fraquezas), *Opportunities* (oportunidades) e *Threats* (ameaças), tem o escopo de analisar justamente estes pontos, confrontando, AMEAÇAS X OPORTUNIDADES, e FORÇAS X FRAQUEZAS, da seguinte forma:

#### Matriz SWOT



- ✓ **Ameaças e oportunidades**– Análise do ambiente externo à organização em busca de ameaças e oportunidades. Trata-se do estudo do que está fora do controle das empresas, mas que afeta diretamente o negócio. Entre as forças a serem consideradas estão os fatores demográficos, econômicos, históricos, políticos, sociais, tecnológicos, sindicais, legais, tributários, fatos príncipes, etc.
- ✓ **Forças e fraquezas**- Trata dos pontos fortes e fracos das empresas. A Análise “*SWOT*” é um sistema simples para posicionar ou verificar a posição estratégica da empresa no ambiente em questão. A técnica é creditada a Albert Humphrey, que liderou um projeto de pesquisa na Universidade de Stanford nas décadas de 1960 e 1970, usando dados da revista Fortune das 500 maiores corporações.

Neste compasso, nota-se que esta análise permite identificar as oportunidades e ameaças dentro das empresas, sendo totalmente oportuno que no momento de reestruturação e readequação de seu passivo, os microempresários rurais olhem para fora (ambiente externo) e notem as oportunidades existentes e, por meio delas, obtenham lucro suficiente para saldar seu passivo ao longo do tempo.


Ademais, é necessário que seja feita também uma análise do ambiente interno dessas empresas, sendo fundamental que avaliem suas forças e fraquezas internas.

As quatro variáveis da análise “*SWOT*” são de extrema importância para o PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, sem ela, dificilmente, será atingindo o objetivo de reconhecer as fraquezas e defeitos das empresas, e corrigi-las, preparando-as para os eventos externos, seja para o seu benefício ou para evitar que atrapalhem o bom andamento das atividades empresariais rurais.

Veja-se que as decisões devem ser tomadas de forma a realçar as forças e deve-se tentar minimizar ao máximo as fraquezas, sendo assim, a análise “*SWOT*” produz uma capacidade de visualização clara e transparente, tanto externa como interna das organizações. Essencialmente, ela objetiva possibilitar aos gestores maximizar os

pontos fortes, minimizar os pontos fracos, tirar proveito das oportunidades e se proteger das ameaças.

Neste sentido, foi traçada a seguinte análise das microempresas rurais Recuperandas:

ANÁLISE SWOT			
			
FORÇAS	Nota	Peso	Geral
Marca reconhecida	Não Concordo e nem Discordo	Sem Importância	
Diferencial inovador	Concordo Parcialmente	Importante	
Tecnologia própria	Concordo Parcialmente	Importante	
Qualidade do produto	Concordo Totalmente	Muito Importante	
Portfólio de produtos/serviços variado	Não Concordo e nem Discordo	Sem Importância	
Baixo custo	Concordo Parcialmente	Muito Importante	
Colaboradores com competências singulares	Concordo Parcialmente	Importante	
Localização privilegiada	Concordo Totalmente	Importante	
Infra estrutura adequada	Concordo Parcialmente	Muito Importante	
Canais de venda diversos	Não Concordo e nem Discordo	Sem Importância	
Eficiência operacional	Não Concordo e nem Discordo	Muito Importante	
Turnover de colaboradores	Não Concordo e nem Discordo	Importante	
Base de clientes	Não Concordo e nem Discordo	Muito Importante	
Recursos financeiros	Discordo Totalmente	Muito Importante	
Escalabilidade	Discordo Parcialmente	Importante	
Responsabilidade Socioambiental	Concordo Totalmente	Muito Importante	
			92

FRAQUEZAS	Nota	Peso	Geral
Marca desconhecida	Não Concordo e nem Discordo	Sem Importância	
Sem diferencial competitivo	Concordo Parcialmente	Importante	
Tecnologia compartilhada ou copiada	Não Concordo e nem Discordo	Sem Importância	
Baixa qualidade do produto	Discordo Totalmente	Muito Importante	
Ausência de novos produtos/serviços	Não Concordo e nem Discordo	Sem Importância	
Alto custo	Concordo Parcialmente	Importante	
Colaboradores com competências singulares	Concordo Parcialmente	Importante	
Dependente de conhecimentos específicos	Concordo Parcialmente	Importante	
Pouca variedade de produtos/serviços	Concordo Parcialmente	Importante	
Poucos canais de venda	Não Concordo e nem Discordo	Sem Importância	
Atendimento ao cliente deficitário	Não Concordo e nem Discordo	Importante	
Má gestão	Concordo Parcialmente	Importante	
Dependente de poucos clientes	Concordo Parcialmente	Importante	
Recursos financeiros escassos	Concordo Totalmente	Muito Importante	
Trabalha homem hora	Concordo Parcialmente	Importante	
Prejudicial social ou ambiental	Discordo Totalmente	Importante	
			78

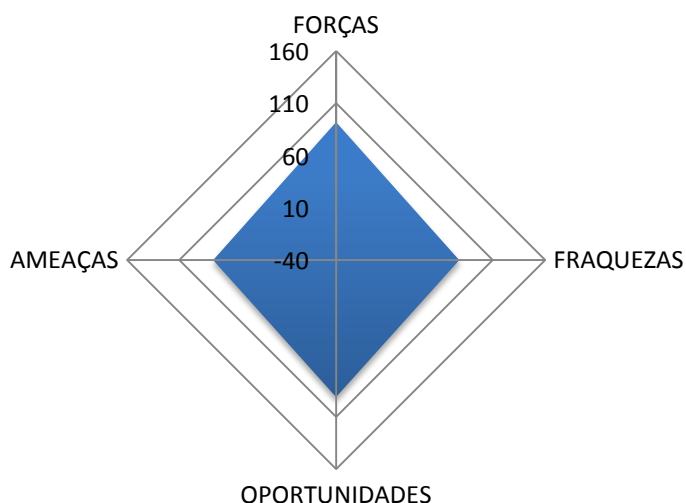
OPORTUNIDADES	Nota	Peso	Geral
Mercado inexplorado	Concordo Parcialmente	Muito Importante	
Parcerias estratégicas	Discordo Parcialmente	Importante	
Poucos concorrentes	Discordo Parcialmente	Importante	
Políticas governamentais favoráveis	Concordo Parcialmente	Muito Importante	
Avanço tecnológico	Concordo Parcialmente	Muito Importante	
Redução de taxas	Concordo Parcialmente	Muito Importante	
Ambiente colaborativo	Não Concordo e nem Discordo	Importante	
Grandes acontecimentos	Concordo Parcialmente	Importante	
Interesse geral por iniciativas socioambientais	Concordo Parcialmente	Importante	
Nova linha de produtos	Não Concordo e nem Discordo	Importante	
Recursos essenciais abundantes	Não Concordo e nem Discordo	Importante	
Novos segmentos de clientes entrando no mercado	Concordo Parcialmente	Importante	
Crescimento do mercado	Concordo Parcialmente	Muito Importante	
Oferta para mercados emergentes	Concordo Parcialmente	Importante	
Poucas barreiras para desenvolvimento	Discordo Parcialmente	Importante	
Facilidade de conseguir informações de público alvo	Não Concordo e nem Discordo	Importante	
			91

AMEAÇAS	Nota	Peso	Geral
Mercado saturado	Não Concordo e nem Discordo	Importante	
Poucos parceiros	Concordo Parcialmente	Importante	
Novos concorrentes	Não Concordo e nem Discordo	Importante	
Políticas públicas / Leis prejudiciais	Não Concordo e nem Discordo	Muito Importante	
Substituição tecnológica	Não Concordo e nem Discordo	Importante	
Entrada de multinacionais no país	Não Concordo e nem Discordo	Sem Importância	
Aumento do custo de mão de obra	Concordo Parcialmente	Importante	
Flutuação do dólar	Concordo Totalmente	Importante	
Desinteresse geral pelo setor de atuação da empresa	Discordo Totalmente	Muito Importante	
Dificuldade de inovar	Concordo Parcialmente	Importante	
Recursos essenciais escassos e caros	Concordo Totalmente	Importante	
Segmento de clientes reduzindo	Discordo Parcialmente	Importante	
Estagnação do mercado	Concordo Parcialmente	Muito Importante	
Impossibilidade de oferta para novos mercados	Discordo Totalmente	Importante	
Muitas barreiras para desenvolvimento	Discordo Parcialmente	Importante	
Dificuldade de conseguir informações de público alvo	Não Concordo e nem Discordo	Importante	
			77,5

A seguir segue o resultado gráfico da análise, indicando que as FORÇAS e OPORTUNIDADES dos microempresários rurais realmente viabilizam sua RECUPERAÇÃO, sendo que suas ameaças deverão ser administradas a ponto de não anular suas forças, veja-se:





Resta claro, pelo resultado demonstrado acima, que as atividades rurais desempenhadas pelos Srs. Souza são viáveis, possuem respeitável vantagem em força, bem como oportunidades, poucas fraquezas, sendo que, na verdade, a conclusão que se chegou é que a crise financeira pela qual atravessaram foi em virtude das AMEAÇAS registradas, como se pode observar, não somente de mercado, mas também em virtude do “Custo Brasil” e da escassez de capital de giro, pontos estes que estão sendo revistos e aplicados no presente PLANO, para total reestruturação das atividades rurais.

Assim, os estudos, e a série de medidas aqui propostas, terão o condão de anular ou diminuir as ameaças, e, de outra parte, fazer com que os microempresários rurais consigam exaurir suas forças e oportunidades, destacando, que o presente se trata de uma concatenação de ideias, princípios jurídicos, financeiros e econômicos, com um único objetivo, qual seja, atingir a essência da LEI nº 11.101/05 que, sem sombra de dúvidas, está muito bem formalizada no seu artigo 47, *in literis*:

**Art. 47.** *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.*

Identificar os ERROS, visualizar os ACERTOS e OPORTUNIDADES, e trabalhar com eficácia e eficiência para o futuro é a ESSÊNCIA de um Plano de Recuperação Judicial.

Vale lembrar, que o PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL é um cruzamento de interesses (função social da empresa, interesses dos credores, estímulo à atividade econômica), que não pode ser apenas quantitativo (considerados sob o enfoque de valor em dinheiro a ser satisfeito no curso da recuperação), mas sim, qualitativo, inclusive, porque a Lei de Recuperação Judicial não criou ou inovou qualquer direito, mas simplesmente, consagrou princípios já insculpidos no artigo 170 da Constituição Federal, conforme se pode notar abaixo:

- (i) livre iniciativa econômica (art. 1º, IV e art. 170, C.F.) e liberdade de associação (art. 5º, XX, C.F.);
- (ii) propriedade privada e função social da propriedade (art. 170, I e II, C.F.);
- (iii) sustentabilidade socioeconômica (valor social do trabalho, defesa do consumidor, defesa do meio ambiente, redução de desigualdade e promoção do bem-estar social, art. 170, caput e incisos V, VI, VII, C.F.);
- (iv) livre concorrência (art. 170, IV, C.F.);
- (v) tratamento favorecido ao pequeno empreendedor (art. 170, IX, C.F.).

Assim sendo, a construção do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, deve ser celebrada segundo sua capacidade (operacional, econômica e financeira) de

atendimento dos interesses que vêm priorizados pela norma legal e constitucional, nomeadamente os interesses do trabalhador, de consumidores, de agentes econômicos com os quais o empresário se relaciona, incluindo-se no último a comunhão de seus credores (principalmente aqueles considerados estratégicos para a atividade empresarial, como credores financeiros e comerciais, incluindo-se fornecedores de produtos e serviços) e, enfim, de interesses da própria coletividade.

Toda a análise das microempresas, os erros e acertos, as forças *SWOT*, o histórico mercadológico, compõem conceitualmente o PLANO DE RECUPERAÇÃO, usando a analogia da lição filosófica de Aristides Malheiros, é impossível elaborar um PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, ou melhor, a *“ponte, que nos leva do local onde estamos para o local onde pretendemos chegar”*, sem saber onde se errou, onde se acertou, e o que há de se fazer para corrigir a rota.

As medidas deste plano, se bem aplicadas e gerenciadas (e se a travessia for correta), certamente influenciarão positivamente no giro empresarial dos microempresários rurais e, com o esforço de seus sócios e de todos os seus *“stakeholders”*, recuperarão as atividades, retomando-se seu crescimento, pagando seu passivo, e, ainda, mantendo-as no mercado gerando empregos, recolhendo tributos, movimentando a economia local, enfim, cumprindo, assim, na íntegra, o espírito norteador da Lei nº 11.101/05.

### ***1.3. Breve histórico dos Empresários Rurais e Causas da Crise***

Os Srs. Nilton de Souza e Edna Mara de Almeida Santana Souza são produtores rurais, especializados na produção de cana de açúcar, atuantes há mais de 40 (quarenta) anos neste ramo.

O Sr. Nilton de Souza iniciou nos negócios rurais ainda muito novo, com 7 (sete) anos de idade, trabalhando na lavoura de cana de açúcar com seu pai, sendo pioneiro nos negócios da família.



Ao longo dos anos, este passou a se especializar no plantio da cana, expandindo os negócios. Na década de 80, deixou de ser funcionário da lavoura, passando a ser dono de seu próprio pedaço de terra.

Ainda nos anos 80 o Sr. Nilton casou-se com a Sra. Edna, com a qual vislumbrou a possibilidade de desenvolver os negócios através de contratos de arrendamento com importantes usinas açucareiras da região.

Assim, a partir de 1995, os produtores rurais deixaram de plantar cana de açúcar apenas em suas terras, passando a plantar também em terras de terceiros, através de contratos de arrendamento celebrados com pequenas fazendas das cidades da região de Tanabi, Cosmorama e Monte Aprazível, todas no Estado de São Paulo.

Nesta esteira, visando evoluir cada vez mais os negócios e expandir as atividades, os Srs. Nilton e Edna formalizaram um contrato com a Usina Petribu que, inclusive, custeava parte de sua plantação e colheita.

Tal relação perdurou entre os anos 2000 e 2011, quando o setor sucroalcooleiro atingiu seu auge no Brasil, ocasionando uma alavancagem importante no faturamento, fazendo-os alcançar patamares ainda mais elevados na lavoura de cana de açúcar.

Após mais de 10 anos de relação contratual, a relação com a Usina Petribu foi rompida, já que esta encerrou suas atividades, momento em que deu início à primeira desestabilização operacional dos produtores Nilton e Edna, na medida em que não possuíam de pronto, uma Usina para entrega da próxima safra.

Contudo, considerando tamanha experiência dos produtores neste ramo e a impecável reputação por eles construída no setor, já no ano de 2012, estes formalizaram um novo negócio para a venda integral de suas safras, desta vez com a famosa Usina Moreno.

Com esta, o procedimento era um pouco diferente. A Usina Moreno não custeava a plantação, nem mesmo a colheita dos frutos, sendo de integral responsabilidade dos produtores esta atividade. Processo dificultoso, mas, em contrapartida, houve um acréscimo substancial no volume de produção.

Com a intensificação do plantio, a partir das operações com referida Usina, que prometia comprar **100%** de sua produção, os investimentos precisaram ser igualmente intensificados. Foi realizada a aquisição de equipamentos de grande porte, arrendamento de novas terras para plantio, além de aportes financeiros e gerenciais, de modo a buscar atender a alta demanda do novo cliente.

Assim, para viabilizar o plantio e a colheita da cana de açúcar, repisa-se, custeada exclusivamente pelos Srs. Souza, estes contavam com cerca de 300 (trezentos) colaboradores. Isto porque o cultivo da cana é sazonal, ocorrendo apenas em momentos específicos do ano, sendo o plantio entre o final do mês de fevereiro até maio, e a colheita a partir do final de junho a outubro, de modo que inviável a contratação de funcionários fixos.

Assim, a partir do ano de 2013, os produtores Souza perceberam a dificuldade frente à nova forma de trabalho da Usina Moreno, diante da ausência de custeio da produção, tanto para a viabilização dos colaboradores, como para a estruturação da safra em si, e que o negócio passaria por dificuldades, o que motivou os produtores a tentar mecanizar boa parte do plantio e da colheita.

Neste contexto, considerando que os produtores rurais não tinham capital suficiente para a aquisição do maquinário necessário para a mecanização do sistema de produção, passaram então a realizar contratos de financiamento com alguns bancos e

fundos, chegando ao elevado custo de R\$ 3 (três) milhões de reais direcionados a esse fim.

Tudo caminhava bem, até que, em 2016, a Usina Moreno passou a atrasar os pagamentos devidos, o que fez com que os produtores rurais não tivessem capital suficiente para honrar o pagamento das parcelas dos empréstimos realizados junto aos bancos, onerando-se tais compromissos com encargos de multas e juros exorbitantes e, como consequência, fez com que seu caixa viesse a travar, causando atrasos nos pagamentos de dívidas, reparcelamentos, oneração de patrimônio, etc.

Neste cenário, diante da ausência de capital de giro, a única alternativa vislumbrada pelos produtores foi a venda daquele maquinário adquirido, para possibilitar o financiamento da safra seguinte, contudo, sem sucesso, devido à grande perda do valor desses bens, que já não valiam sequer 1/3 do valor originalmente investido.

Assim, o impacto da falta de capital de giro se tornou real, tendo seu efeito sido potencializado, em virtude de uma outra dificuldade que, na verdade, se traduz em uma característica fundamental do negócio dos produtores Nilton e Edna, qual seja, a S A Z O N A L I D A D E do cultivo da cana de açúcar.

Sabe-se que a produção agrícola, de modo geral, possui características intrínsecas com dependência de questões climáticas, biológicas e físicas que influenciam toda a cadeia produtiva, de modo que a sazonalidade é reflexo direto desta dependência que limita a produção em períodos específicos, assim como todos os segmentos do agronegócio.

Fatores como o regime chuvoso, a luminosidade, temperatura e condicionantes biológicos (pragas e doenças como o Mosaico) são entraves que limitam ou impedem a produção de determinadas culturas em determinados locais, por determinados períodos, e, disto, surge o problema “sazonalidade” que restringe de forma temporal a geração caixa de empresários rurais, como é o caso dos Srs. Souza.

De acordo com Ribemboim (2006), a perecibilidade, homogeneidade, sazonalidade de oferta, riscos climáticos, baixa elasticidade da demanda e rigidez de oferta são características intrínsecas à produção agrícola e seus produtos. Esses fatores fazem com que as produções apresentem limitações e inviabilização tanto econômica como cultural em determinada época do ano. Este fato é facilmente perceptível.

Assim, observa-se que o mercado em que os produtores rurais atuam apresenta oscilações inerentes à atividade agrícola e, para o presente caso, ao combinar fatores como a escassez de capital de giro, aos efeitos de caixa da SAZONALIDADE, pode-se concluir que esta nefasta combinação de fatores, foi, sem dúvida, a origem remota da crise por eles enfrentada.

Além disso, os problemas econômicos nas Usinas (como os enfrentados pela Usina Moreno, por exemplo) provocaram uma redução na área de cultivo da cana de açúcar no país na safra 2017/2018 segundo a Conab (Companhia Nacional de Abastecimento).

Os técnicos atribuíram esta retração do setor a vários fatores, dentre eles, a troca da cana por outras culturas, devido à exigência de mecanização no Estado e à dificuldade de atuação dessas máquinas em áreas irregulares e, mais do que isto, à crise sem precedentes enfrentada pelo setor sucroalcooleiro, e que, infelizmente, levou à paralização, pedidos de recuperação judicial e falência muitas usinas pelo país.

Além disso, o modelo da monocultura canavieira que se instalou no interior de São Paulo nos últimos 20 anos parece ter se esgotado e Monte Aprazível, o município pioneiro na atividade, parece ser a região que mais sofreu com a sobredita crise em 2018.

O presidente da Associação dos Plantadores de Cana da Região de Monte Aprazível (Aplacana), Juliano Goulart Maset, ressalta que o maior problema vivido é a crise no setor que afeta os usineiros e, de forma direta, os produtores, seja no preço, seja nas condições de pagamento.

O maior reflexo disso é que algumas unidades têm créditos a receber das usinas. “A parcela de 20% do total da cana entregue em 2017, deveria ter sido paga em 22 de dezembro do ano passado e até agora ainda não foi, o que fez com que parte dos produtores rurais que tiveram seus custeios vencidos não os pagassem e fossem obrigados a renová-los com juros acima do juro agrícola para poder saldar suas contas”, disse Juliano.

Isto porque 80% dos municípios do entorno de Monte Aprazível são canavieiros e, sem essa remuneração, com preços baixos e indefinição de pagamento, os produtores não conseguem renovar suas lavouras e muito menos investir em manutenção, impactando o comércio dessas localidades.

Assim, a conclusão lógica que se dá é a de que a migração de um cliente para outro, infelizmente, com fidelidade de 100% de seus produtos, com a quebra de pagamento do cliente novo, tudo isto, agregado à sazonalidade (ou seja a quebra dos pagamentos no momento inoportuno faz com que a empresa só tenha caixa no ano seguinte), sem dúvidas, culminaram na reversível crise econômica dos produtores rurais Nilton e Edna, passa-se a mostrar a sua viabilidade, especialmente do ponto de vista mercadológico para, ao depois, expor a estratégia de recuperação da atividade.

## **II. VIABILIDADE ECONÔMICA DA ATIVIDADE RURAL DESENVOLVIDA (Art. 53, II, da LRE)**

A nova lei de recuperação de empresas, interpretada à luz do princípio da preservação, envolve, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, o raciocínio lógico-científico do consultor contábil na análise e avaliação criteriosa dos resultados financeiros a serem alcançados através das medidas propostas.

No 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 da valorimetria do patrimônio líquido da empresa.

Os produtores 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. O modelo foi acoplado a um fluxo de caixa que reflete, em bases anuais, o cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos créditos.

As planilhas trazidas como anexos ao presente plano demonstram, de forma inequívoca, que a atividade rural desenvolvida é viável, posto que, poderão manter-se no mercado, gerando recursos para pagar seus credores e, possibilitando, assim, o bom funcionamento do agronegócio.

A agricultura é uma das principais fontes de capital para o Brasil. A contribuição do agronegócio é decisiva para o PIB, para a geração de empregos e exportações no nosso país. O setor irradia oportunidades e renda para toda a economia, e é a base do desenvolvimento brasileiro.

Segundo balanço da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) existem no Brasil 25 milhões de produtores e trabalhadores rurais, responsáveis por 70% (setenta por cento) de tudo o que o mercado interno consome. A agricultura está presente em diversas atividades do dia-a-dia, sobretudo do brasileiro, que muitas vezes contesta sua enorme importância. Grande parte dos alimentos sobre a mesa, por exemplo, passou pelas mãos de um agricultor.

Com 720 milhões de toneladas e 40% do cultivo em todo o mundo, o Brasil ainda é o maior produtor de cana de açúcar do mundo, e os próximos anos devem ser muito promissores para o setor, de acordo com a visão dos *traders* para os anos de 2019 e 2020, demonstrada durante a 18ª Conferência Internacional DATAGRO sobre Açúcar e Etanol, que aconteceu no final do último ano, em São Paulo.

Isto porque as vendas externas de produtos sucroenergéticos devem avançar para o bloco europeu por conta do recente acordo entre União Europeia e Mercosul. Segundo a ÚNICA (União da Indústria de Cana de Açúcar), o valor exportado para o bloco pode superar R\$ 2 bilhões (dois bilhões de reais) por ano. Valor este que equivale a 7% (sete por cento) do total das dívidas geradas pelo país com a exportação total de açúcar e etanol em 2018.

O acordo prevê uma mudança significativa nas cotas e tarifas de açúcar e etanol: **ZERA** o imposto de importação sobre o volume de 180 mil toneladas de açúcar ao ano. O volume de 562 milhões de litros de etanol ao ano para uso industrial entra no mercado sem tarifa e outros 250 milhões de litros recebem tarifas diferenciadas conforme a aplicação – 0,064 euro/litro para etanol não-desnaturado (para todos os fins) e 0,03 euro/litro para etanol desnaturado (álcool com adição de substâncias para impedir o uso em bebidas, alimentos ou produtos farmacêuticos).

Antes do acordo, o Brasil se enquadrava na cota CXL, de 412 milhões de toneladas, e na Erga Omnes, de 290 mil toneladas, ambas com uma tarifa intra-cota de **98 euros por tonelada**. No caso do etanol, era aplicada uma tarifa de 0,19 euro/litro para o não desnaturado e de 0,10 euro/litro para o etanol desnaturado, o que impedia o acesso ao mercado.

O Ministério da Economia estima que o acordo representará um **incremento de US\$ 87,5 bilhões no PIB brasileiro em 15 anos**. Além de eliminar em 100% as tarifas de exportações de produtos industriais, o acordo também retira tarifas aplicadas em produtos como suco de laranja, frutas e café solúvel, além da ampliação de cotas para exportadores brasileiros de carnes, etanol e açúcar.

Neste contexto, a INTL FCStone (Organização de Serviços Financeiros e Consultoria em commodities, mercado de capitais, gestão de ativos) elevou, na última semana, a previsão do processamento de cana de açúcar nas usinas e destilarias do Centro-Sul do Brasil na safra de 2019/2020. De acordo com o relatório, é prevista a moagem de 583,3 milhões de toneladas, uma alta de 1,8% ante os 573,1 milhões de toneladas de cana processadas na safra 2018/2019.

Além disto, recentemente, foi lançado o **Plano Safra 2019/2020** que atenderá a pequenos, médios e grandes produtores, em um único plano, após 20 anos. São R\$ 225,59 bilhões para apoiar a produção agropecuária nacional. Deste total, R\$ 222,74 bilhões são para o crédito rural (destinados ao custeio, comercialização, industrialização e investimentos), R\$ 1 bilhão para o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) e R\$ 1,85 bilhão para apoio à comercialização.

A CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil) aponta diversos benefícios com o lançamento do plano. Afirma que a disposição de R\$ 1 bilhão para a subvenção ao prêmio do seguro rural permitirá a atração de investimentos privados, inclusive internacionais.

Além disso, a entidade elogiou a recomposição do *funding* do crédito rural, os R\$ 500 milhões para a construção e reforma de casas no meio rural; a permissão para segmentar a propriedade rural como garantia nos financiamentos agropecuários e a incorporação do segmento de pesca e aquicultura ao plano, entre outras.

Estes novos mecanismos tendem a aumentar a oferta de crédito, reduzir os custos financeiros e facilitar a renegociação das dívidas rurais. A ampliação das fontes de financiamento com a possibilidade de emissão de títulos no exterior para a captação de recursos de fundos internacionais que estão dispostos a investir no agronegócio brasileiro foi considerada uma das medidas mais importantes pelo primeiro vice-presidente da CNA, Roberto Simões. “Com ela, a Cédula de Produto Rural (CPR) poderá ser emitida com correção cambial, permitindo o uso do Certificado de Recebíveis do

Agronegócio (CRA) e do Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA)”, diz.

“Era um dos pleitos da CNA e essa medida poderá recompor *ofunding*, permitindo a entrada de recursos externos porque no fim da safra passada faltaram recursos. Este ano, provavelmente com essa entrada você terá oferta adequada”, continuou. O PAP também ampliou em R\$ 55 bilhões os recursos captados por meio da emissão de Letras de Crédito do Agronegócio (LCA) para o crédito rural.

A expectativa, portanto, é de que o Plano Safra, que visa um importante conjunto de ações para o desenvolvimento de infraestrutura de acesso no meio rural, fortaleça a produção no campo e o consumo desses produtos. Com investimentos voltando, a tendência é que a área de cana no país volte a se expandir com força.

Evidente, portanto, que o mercado em que os produtores rurais atuam é um mercado que tende a crescer nos próximos anos, ou seja, seu negócio e “*goodwill*” são altamente autorizados de reestruturação, sendo totalmente viável afinal, este é um dos setores que mais contribuem para o crescimento do país.

Assim, por todos os motivos acima alinhados, pode-se dizer que bem estruturada, a atividade rural dos Srs. Souza é viável e está inserida em um setor que tende a crescer vertiginosamente nos próximos meses e anos, motivo pelo qual é plenamente cabível sua reestruturação através do presente procedimento.

Todos os fatos econômicos acima alinhados, sem exceção, comprovam a VIABILIDADE ECONOMICA do negócio, que exerce relevante papel no setor da agricultura e, poderá, dentro de sua reestruturação, utilizar estes fatores como uma alavanca para a sua RECUPERAÇÃO JUDICIAL, de acordo com as premissas expostas neste Plano de Recuperação Judicial.

Sendo assim, demonstrada a viabilidade econômica financeira através do laudo anexo, o presente PLANO traz á baila, para credores, JUÍZO, e sociedade em geral, que seu

negócio tem ampla possibilidade de se reerguer, reestruturar, mantendo vivo o espírito norteador da lei de recuperação de empresas.

### **III. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (Art. 53, I da LRE)**

#### ***III.1. Premissas Básicas***

Como já mencionado, a recuperação dos produtores rurais Nilton e Edna tem como premissa corrigir suas FRAQUEZAS, tais quais detectadas na análise SWOT apresentada alhures, objetivando, assim, trabalhar e aprimorar a sua eficácia operacional para pagamento dos credores, que se traduz em prover resultado suficiente, ao longo dos anos, para quitar suas obrigações.

Em resumo, ela será realizada em duas FASES, a PRIMEIRA, é a fase de sobrevivência, do recomeço, das suspensões dos pagamentos em virtude da recuperação judicial; da utilização de capital de terceiros como descontos bancários ou cessões de títulos e contratos de fomento mercantil, da parceria com fornecedores, da inversão do ciclo de caixa; e, a SEGUNDA, que será a fase mais plena da atividade rural dos Srs. Souza, desalavancagem, de incremento de avanços, produção e valor.

Estas fases serão descritas no próximo item, mas serão nada menos que as etapas, o ritmo e a cadência das premissas e conceitos aqui propostos, de forma organizada e estruturada, objetivando, assim, uma retomada e um crescimento saudável das atividades rurais desenvolvidas.

Assim, elabora-se uma estratégia empresarial que melhora 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.

De se frisar que, a principal FRAQUEZA encontrada foi a escassez de capital de giro, que, conceitualmente, será usada como principal premissa do PLANO DE

RECUPERAÇÃO JUDICIAL, que consistirá na correção desta FRAQUEZA, sendo este o ponto chave de sucesso da implementação da recuperação judicial.

Assim, a REESTRUTURAÇÃO e RECUPERAÇÃO dos produtores rurais atenderá a todos os requisitos legais, e, especialmente, aqueles previstos no artigo 50 da LRE, abaixo transcrito:

*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, até porque, por exemplo, não elenca os meios administrativos da recuperação, reestruturação e gestão da atividade, 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 dos produtores, dos credores e da sociedade em geral.

Deste modo, visando corrigir os fatores acima, aplicar-se-ão as conceitos e medidas básicas para a REESTRUTURAÇÃO das atividades dos Srs. Souza, que certamente trarão resultados positivos imediatos, de médio e longo prazo, subdivididos em duas fases, quais sejam:

### ***III.2. FASE I – PREPARO DA TERRA***

Nesta primeira etapa, utilizar-se-ão saídas imediatas para evitar problemas com a necessidade de capital de giro, bem como para extirpar os nefastos efeitos creditícios pós-ajuizamento da RECUPERAÇÃO JUDICIAL, ou seja, evitar-se-á ao máximo socorrer-se de capital de terceiros para o giro empresarial, em busca de parcerias para o giro das atividades rurais dos Srs. Souza.

De se expor que a KPMG realizou uma pesquisa sobre o tema, elaborando um questionário que foi encaminhado para profissionais da área financeira, contando com a participação de empresas de grande porte e líderes de mercado. Do total de profissionais consultados, 52% (cinquenta e dois por cento) dos participantes admitiram não continuarem fornecendo para clientes em Recuperação Judicial.

Segundo os entrevistados, os motivos para não continuarem com o fornecimento são os seguintes:

- Políticas internas, confiança no cliente e mercado;
- Nenhuma seguradora aprova limite para empresas em Recuperação Judicial;



- As concessionárias de energia elétrica obedecem à política de comercialização e cobrança em atendimento a normas regulamentadas pela Aneel
- Resolução Aneel n.º 456/2000: caso o cliente esteja inadimplente, a partir de determinado prazo é efetuada a suspensão do fornecimento;
- Não há qualquer vantagem em aumentar o risco desse cliente, uma vez que o produto não seria relevante para essa empresa; também não há necessidade de aumentar ainda mais o risco, face ao plano apresentado pelos mesmos, ou seja, não se credita ao plano de recuperação judicial apresentado qualquer atrativo;
- Motivos internos da empresa;
- Não aumentar a exposição junto a uma empresa com dificuldade em honrar seus compromissos;
- Política internacional;
- Cliente fora do perfil;
- Política interna;
- Não houve uma negociação formal de continuidade de relacionamento;
- Não aumentar o risco de crédito;
- O cliente parou de honrar seus compromissos;

- Cliente não aceitou efetuar compras mediante pagamento antecipado;
- Risco de crédito adicional aos valores já devidos;
- O cliente tem uma dívida de entrega de commodities e não faturas para pagar. Temos a CPR “Cédula do Produto Rural” que garante que a commodities é que deve ser entregue e não seus recursos financeiros. Estamos discutindo o tema judicialmente e não podemos ser responsabilizados por uma contabilização errônea do produtor rural. Ao entregar a CPR ele deveria ter eliminado do seu contas a pagar a fatura da minha empresa.

Ora, o conceito que vem sendo adotado para empresas em recuperação judicial é o de que *“investir é arriscado, fornecer é ainda pior”*. A falta de um programa de benefícios exclusivos a fornecedores torna a sobrevivência durante o período de recuperação algo heroico.

O renomado Consultor André Schwartzman, conselheiro da *Turnaround Management Association* do Brasil, entidade que reúne cabeças pensantes da prática de reestruturação empresarial no país afirma que em levantamento feito pela TMA com 64 grandes fornecedores mostrou que 88% das empresas não tem qualquer regulamento que discipline o comércio com recuperandas, bem ainda, *“apenas 12% preveem o que fazer: cortar qualquer crédito”*.

Assim sendo, de modo a minimizar a premente necessidade de capital de giro, seja pela necessidade de desalavancagem, seja ainda pela escassez de crédito para empresas em RECUPERAÇÃO JUDICIAL, isto tudo aliado à atual crise de liquidez que afunda a economia do Brasil, de rigor a implementação da presente FASE I, que trata de saídas buscadas na própria Lei nº 11.101 de 2005, especialmente, a concessão de

prazos diferenciados para pagamentos e equalização dos encargos a partir do pedido de recuperação judicial, nos termos do previsto no artigo 50, I e XII supra.

Assim, nesta FASE I, inicial e concomitante ao pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL, haverá uma proteção do capital de giro dos produtores, que será realizada da seguinte forma:

- ❖ O pedido de Recuperação Judicial bloqueará e suspenderá, por força da LRE, todas as ações e execuções que venham a atacar o caixa, dando assim, um fôlego para as finanças dos produtores, nos termos do artigo 6º da LRE;
- ❖ A impossibilidade jurídica de pagamento das dívidas dos empresários rurais, certamente, aliviará o caixa, cuja geração não mais será direcionada para o passado, mas sim, projetada para o futuro e ciclo de caixa da empresa;
- ❖ A cláusula de credor parceiro prevista neste plano, certamente, atrairá os fornecedores e clientes a voltarem a negociar em condições reais de mercado e conceder prazos para os produtores rurais, o que inverterá o ciclo de caixa;
- ❖ O equacionamento dos juros, nos termos do artigo 50, XII da LRE, fará com que os produtores diminuam o que era um elevadíssimo custo financeiro de carregamento da dívida, ou seja, as finanças serão menos impactadas pela alavancagem, e, seu capital direcionado ao pagamento de insumos, matérias primas e o que mais for necessário para a atividade rural.

Tendo em vista que os produtores Nilton e Edna continuam na plena administração e gerência dos seus bens, nos termos da Lei, caso seja de interesse deles, também poderão celebrar contratos de arrendamento, contratos que poderão ser celebrados de imediato, e sem intervenção judicial, nos termos do artigo 64 “caput” da LRE, contudo, será vedado ou terá eficácia suspensa até ulterior deliberação judicial, em todos os contratos, toda e qualquer cláusula de alienação patrimonial, cumprindo-se, assim, o disposto no artigo 66 da LRE.

### **III.3. FASE II - PLANTIO**

Com maior saudabilidade financeira e após a implementação da FASE I, os produtores rurais passarão a ampliar os campos de atuação, capilarizando novamente sua extensão territorial, de forma organizada.

De se frisar que não há um prazo específico para a expansão, tampouco há obrigatoriedade de cessação dos contratos previstos na FASE I para a implementação da FASE II. O que se espera com esta cadencia negocial, é que os produtores rurais iniciem a expansão de suas atividades (aumentando a necessidade de capital de giro, bem ainda, aumentando o risco de inadimplência), no momento em que seu fluxo de caixa esteja estável e seguro, permitindo, assim, a retomada dos investimentos.

Segundo Michael Porter, o maior Professor de Estratégia Empresarial, a opção de empresas por uma especialização ou foco em uma parcela da indústria define um escopo estreito para seus produtos e serviços em termos de: tipos de clientes, linha de produtos, canais de distribuição, área de cobertura de vendas, entre outras dimensões.

Destaca-se que Porter, em seu artigo “O que É Estratégia” (*What’s Strategy*), defende o uso e aplicação de ferramentas de eficácia operacional, a exemplo da reengenharia, da gestão da qualidade total, da terceirização, do “*benchmarking*”, de alianças, entre outras ferramentas, como forma de buscar a produtividade, a qualidade e o desempenho superior da empresa frente aos concorrentes.

Bem por isto, somente melhorar a eficácia das empresas pode não redundar, no longo prazo, na continuidade de viabilidade da empresa, até porque, os concorrentes também vão aprimorar suas capacidades.

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. São elas:

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.

Além disto, de se destacar que a busca deste novo mercado, obviamente, se faz pelo alto valor agregado destes produtos, muitas das vezes, com custo até mesmo inferior ao dos produtos tradicionais, sendo esta, certamente, uma das saídas previstas nesta fase, para a expansão das atividades rurais dos Srs. Souza.

#### ***III.4 Medidas “ON TIME” e “IN TIME”***

Várias medidas foram tomadas, estão sendo realizadas e serão colocadas a prova, para a reorganização das atividades rurais dos produtores, sendo que algumas foram feitas de forma rápida e célere “*ON TIME*”, e outras, serão aplicadas com a evolução dos negócios, por ainda haver tempo suficiente para tanto “*IN TIME*”.

Neste tópico, listar-se-ão as medidas que serão tomadas, destacando que as aqui descritas podem não exaurir a totalidade de medidas necessárias, mas, em síntese, demonstrarão os meios de recuperação e reestruturação das atividades rurais dos produtores.

### ***III.5 Medidas Gerais Necessárias***

#### **III.5.a. Medidas Administrativas**

Profissionalização, Diminuição dos Custos e Geração de Caixa, estas são as metas administrativas. Esta estratégia exige uma grande perseguição na redução dos custos através de um controle rígido nas despesas gerais e administrativas.

Diversas medidas Administrativas serão tomadas para a melhora da eficácia das atividades dos produtores, dentre elas, pode-se especificar as abaixo descritas:

- ✧ Contratação de profissionais especializados em gestão de empresas em dificuldades financeiras;
- ✧ Trabalho de informação, conscientização e união de toda a equipe, baseado no aprendizado decorrente das recentes análises citadas, combinadas com a experiência dos profissionais recém-contratados (advogados) e escolha de ações e oportunidades ligadas à otimização da aplicação do fluxo de caixa, destinando-o estritamente àquelas operações do atual ciclo de atividades que se enquadram no gabarito técnico e situação financeira dos produtores e que geram exclusivamente resultados positivos e imediatos.
- ✧ Busca de parceria com instituições financeiras para viabilizar a recomposição do capital de giro estritamente necessário à consecução das atividades primárias;
- ✧ Aprimoramento do sistema de gestão, viabilizando a tomada de decisões

acertadas e rápidas;

Além do acima exposto, a melhora do sistema de gestão da atividade rural será fundamental para sua recuperação. É inequívoco, conforme preceitua Campos Filho, que o Sistema de gestão - do ponto de vista do seu gerenciamento – deve ser uma combinação estruturada do 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).

### **III.5.b. Desalavancagem**

A premissa financeira dos Srs. Souza 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.

Como já foi explicitado, quando da expansão dos negócios, optou-se por escolher uma estrutura de capital de alavancagem financeira, até porque a capacidade em gerar lucros, naquele momento estratégico, parecia ser superior às taxas emprestadas, ou seja, o “*spread*” era 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 fez com que a estratégia de alavancagem financeira tivesse um revés, ou seja, os produtores rurais não conseguiram honrar seus compromissos com as instituições financeiras, bem ainda, tiveram um prejuízo operacional que se potencializou ainda mais com os problemas enfrentados com a Usina Moreno.

Neste 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 a direção desta “alavanca”, fazendo com que os produtores rurais utilizem parte de sua geração de caixa, para, gradativamente, minorar seu custo financeiro e aumentar a utilização de recursos próprios. O princípio básico será o da negociação com clientes e fornecedores, “antecipando receitas e aumentando o prazo para saídas de recursos”.



Uma das saídas encontradas para este fim é a que será apresentada neste plano como “*DIP FINANCING*”, outorgando assim uma parte do resultado operacional da atividade para aqueles credores parceiros que mesmo sujeitos aos efeitos da RECUPERAÇÃO JUDICIAL, continuarem a negociação e fornecimento de produtos ou serviços, em condições reais de mercado, no que se refere a preço e prazos de entrega.

A saída do “*DIP financing*”, caso aceita pelos credores, dá resultados ao giro empresarial dos produtores rurais e, ainda, diminui a necessidade de utilização de capital de terceiros, descontos ou faturização, impactando positivamente no resultado pela diminuição dos custos financeiros.

De se citar neste momento a brilhante lição de André Schwartzman, diretor da KPMG no Brasil na área de *Restructuring*: “*Essa tem sido a lição da crise, a gestão de caixa deve ser uma ferramenta auxiliar no processo de decisões das empresas. Um processo eficiente de cash management pode otimizar a liquidez, intensificar as medidas de economia e abrir novas oportunidades de geração de caixa*”.

Ora, é inequívoco que para estabilizar a situação dos Srs. Souza, estes terão que promover uma fortíssima gestão de caixa, evitando que a atividade fique totalmente dependente de linhas externas ou de novos capitais, desde que consiga uma gestão mais eficiente do capital de giro, com uma melhor gestão de recebíveis e contas a pagar, por exemplo.

Com a utilização do *DIP FINANCING*, e melhorando suas margens operacionais, os produtores rurais deverão exercitar-se para, ao longo do tempo, com início a curto/médio prazo, desalavancar-se, dependendo menos do capital de terceiros.

### **III.5.c. Diminuição dos custos**

Diminuição dos Custos é a meta administrativa. Esta estratégia exige uma grande perseguição na redução dos custos por meio de controle rígido nas despesas gerais e administrativas.

## IV. DA SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ

Conforme anteriormente demonstrado, os produtores rurais Nilton e Edna tem um patrimônio e um “goodwill” plenamente autorizativo de sua recuperação judicial. O laudo de avaliação anexo, que cumpre o artigo 53, III da Lei 11.101/05, demonstra a atual situação patrimonial das microempresas.

## V. DO PAGAMENTO AOS CREDORES

### V.1. Credores Trabalhistas

Inexistem créditos de natureza salarial não adimplidos, referentes aos três meses anteriores ao protocolo da recuperação judicial, contudo, caso a Justiça especializada venha a deferir eventuais verbas, com ressalvas em certidão de habilitação, estas serão pagas no prazo máximo de 30 dias da intimação da habilitação, haja vista o prazo previsto no artigo 54, parágrafo único da LRE.

Para o pagamento das demais verbas trabalhistas que não sejam aquelas previstas no artigo 54 parágrafo único da LRE, tendo em vista que a Lei nº 11.101/05, não prevê o “dies a quo” para a contagem do aludido prazo de um ano, e, enquanto muitos doutrinadores entendem que este conta-se da aprovação do Plano pela Assembleia Geral de credores, outros ilustres doutrinadores, acreditam que a contagem do aludido prazo inicia-se do protocolo do pedido, seguindo a coerência legal, os produtores rurais Nilton e Edna pagarão os créditos de natureza trabalhista, corrigidos de acordo com a Tabela de Correções do Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região, mensalmente, na proporção de 1/12 (um doze avos) do passivo total por mês, a partir da homologação deste plano em Juízo, ficando desde já aberta a possibilidade de início a qualquer momento (visto a falta de previsão legal para o *dies a quo*), inclusive podendo solver em um única parcela, desde que haja recursos para tanto.

Todos os valores devidos aos trabalhadores serão corrigidos de acordo com a tabela do TRT da 15ª Região, a partir da habilitação na RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Caso existam processos trabalhistas em trâmite, em que se discutam verbas controversas e alheias ao parágrafo único do artigo 54 da Lei, tomando-se por base o princípio legal, e evitando privilegiar credores da mesma classe, os produtores rurais pagarão aludidas verbas, caso deferidas pela Justiça do Trabalho, nas mesmas condições anteriores e em 12 (doze) meses, salvo acordo mais vantajoso aos produtores, livremente pactuado pelo credor, através de parcelas mensais, a partir da publicação da decisão que homologa o presente Plano de Recuperação Judicial, desde que devidamente habilitado o crédito através de certidão emitida pela Justiça especializada.

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 os produtores rurais assumem os compromissos acima como sérios e incondicionais, respeitando, assim, a essência da lei 11.101/05.

## ***V.2. Credores Quirografários***

A presente Recuperação Judicial é composta por apenas uma classe de credores, quais sejam, os Credores Quirografários – Classe III.

Para a obtenção da forma correta e possível de pagamento a esses credores, foi elaborado um detalhado e conservador fluxo de caixa, já prevendo os resultados financeiros decorrentes das ações do Plano de Recuperação Judicial, as estimativas de resultados futuros, tudo feito dentro do exíguo prazo de tempo havido até o momento.

Nessas projeções foram incluídas todas as economias possíveis decorrentes das ações já tomadas, como também a redução do faturamento via criteriosa seleção das operações rentáveis. Ainda, considerou-se um crescimento mínimo, totalmente possível em face das medidas tomadas, do conhecimento do mercado, das possibilidades da atual estrutura e ainda da forte crise econômica que o País atravessa.

Foi, portanto, projetado um fluxo de caixa criterioso, considerando 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.

Essas avaliações juntadas a uma perspectiva conservadora no aumento do faturamento projetam a ocorrência de caixa médio mensal livre, do qual destina-se, para o pagamento aos credores constantes na Classe III – Quirografários da Recuperação Judicial.

Ainda, os Srs. Souza destinarão condições especiais às empresas, instituições, prestadores de serviços e fornecedores que continuarem com eles negociando a preços e condições normais de mercado, denominando estes neste documento como Credores Parceiros.

Inequivocamente, um dos grandes desafios de uma empresa em RECUPERAÇÃO JUDICIAL, é a obtenção de capital, ou crédito com seus fornecedores. Ainda há uma desconfiança das instituições financeiras, grandes empresas e conglomerados, em suma, das empresas em geral, de dar crédito a empresas em recuperação judicial.

Sem dúvida alguma, crédito e dinheiro são elementos chave para o sucesso de uma RECUPERAÇÃO JUDICIAL, contudo, mesmo após mais de 14 (quatorze) anos de vigência da lei, é certo afirmar que as empresas em RECUPERAÇÃO JUDICIAL ainda andam em descrédito.

Além disto, tendo em vista que as empresas em RECUPERAÇÃO JUDICIAL não podem dar garantias aos financiadores sem autorização judicial, e lembrando ainda que a autorização judicial deve ser precedida de uma análise favorável do Comitê de Credores, fica claro que a missão de obtenção de crédito fica ainda mais difícil, na medida em que a urgência da necessidade de capital ou crédito, certamente não coaduna com o tempo do deferimento do provimento judicial.

Muitos consultores, advogados e doutrinadores, chamam atenção para o que se chama de “espiral da morte”, como efeito do pedido de RECUPERAÇÃO JUDICIAL, e da consequente falta de crédito.

Ora, o conceito que vem sendo adotado para empresas em recuperação judicial é o de que “*investir é arriscado, fornecer é ainda pior*”. A falta de um programa de benefícios exclusivos a fornecedores torna a sobrevivência durante o período de recuperação algo heroico.

Conforme dito alhures, o renomado Consultor André Schwartzman, conselheiro da *Turnaround Management Association* do Brasil, entidade que reúne cabeças pensantes da prática de reestruturação empresarial no país afirma que em levantamento feito pela TMA com 64 grandes fornecedores mostrou que 88% das empresas não tem qualquer regulamento que discipline o comércio com recuperandas, bem ainda, “*apenas 12% preveem o que fazer: cortar qualquer crédito*”.

Diante dos fatos acima narrados, os produtores rurais se valerão, neste plano, do chamado “*dipfinance*” (*debtor in possession financing*) para sua reestruturação, ou seja, será tomadora de créditos novos junto aos seus próprios credores, dando a eles atrativos para a concessão de créditos, e potencialização da recuperação da atividade rural.

A saída prevista neste plano, é albergada pela legislação (*debtor-in-possession financing*), tem risco mínimo para investidores. Protocolado o pedido de recuperação judicial na Justiça, esses financiamentos de vulto têm prioridade de quitação, inclusive no caso de tudo ir por água abaixo e a atividade falir. Os *DIP financing* têm privilégio sobre direitos reais já existentes. Extremamente caros, são vantajosos também para credores da fase pré-recuperação, e são vistos com bons olhos por fornecedores, por prestarem segurança ao negócio.

De se destacar, que já no bojo do artigo 67 da LRE, há um exemplo claro que o espírito norteador do Legislador, em possibilitar a utilização do *DIP finance*, trazendo aludido instituto do Direito Falimentar Norte Americano como meio de recuperação judicial, ao determinar:

*“Os créditos quirografários sujeitos à recuperação judicial pertencentes a fornecedores de bens ou serviços que continuarem a provê-los normalmente após o pedido de recuperação judicial terão privilégio geral de recebimento em caso de decretação de falência, no limite do valor dos bens ou serviços fornecidos durante o período da recuperação.”*

Este artigo de Lei, ainda pouco conhecido no Brasil, e desprezado pelas instituições financeiras, será uma das premissas deste plano de RECUPERAÇÃO JUDICIAL, na medida em que, a possibilidade de obtenção de crédito principalmente juntos aos fornecedores, equilibrará o ciclo de caixa dos produtores, especialmente no que se refere a recebíveis e contas a pagar.

O conceito do *DIP FINANCING* a ser utilizado neste plano, perante os credores da classe III - Quirografários, será o de que todo e qualquer credor desta classe poderá se habilitar para continuar o fornecimento de produtos ou serviços, em condições reais de mercado, no que se refere a preço e prazos de entrega, ou seja, o *DIP FINANCING*, para fins não somente de paridade, mas de respeito com os credores da RECUPERAÇÃO JUDICIAL, será aberto para toda a coletividade de credores, enquanto os empresários rurais estiverem em RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

#### **V.2.a. Do pagamento aos Credores Parceiros – Pagamento aos credores que acreditam nas atividades dos Srs. Souza**

Para efeitos desta cláusula, serão considerados **Credores Parceiros** todos os credores que permanecerem fornecendo, ou prestando seus serviços, ou abrindo crédito a

preços e ou condições reais de mercado das demais utilidades necessárias às atividades atuais dos produtores.

Em relação aos Credores Parceiros, os pagamentos iniciarão logo após a publicação da decisão que homologar o Plano de Recuperação Judicial aprovado em Assembleia.

Desta forma, não haverá carência, sendo que os pagamentos serão feitos sempre nos últimos 5 (cinco) meses de cada ano (Agosto a Dezembro), conforme consta no fluxo de pagamento “Anexo I”, respeitando-se as imposições da sazonalidade da atividade rural e consequente geração de caixa livre.

Será destinado o valor de R\$ 350.000 (trezentos e cinquenta mil) reais anuais para o pagamento dos credores desta classe.

Referido valor será corrigido anualmente por 6,504%, sendo que tal taxa é composta pelo percentual correspondente ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo – IPCA médio mensal de 0,44% (com base no IPCA acumulado de Janeiro a Maio de 2019) mais juros mensais de 0,10%, perfazendo os 6,504% ao ano, que ficarão fixos até a conclusão dos pagamentos dos credores parceiros.

Haverá, também, um prêmio por pontualidade, sendo este importantíssimo incentivo que leva em consideração a exatidão dos produtores rurais no cumprimento dos compromissos aqui firmados com seus credores.

Assim, caso os produtores rurais paguem pontualmente as parcelas a que se comprometem, haverá um prêmio de desconto de 10% (dez por cento) sobre o valor da dívida aos Credores Parceiros.

Os pagamentos mensais, de Agosto a Dezembro de cada ano, serão efetuados no dia 15 (quinze) do mês seguinte considerando-se, contudo, justo, um atraso máximo de 60 (sessenta) dias em cada parcela, o que poderá ocorrer em face de acontecimentos operacionais.

Assim, os produtores rurais Nilton e Edna propõem o pagamento dos Credores Parceiros da seguinte forma:

- NÃO HAVERÁ CARÊNCIA;
- 10% (DEZ POR CENTO) DE PRÊMIO PONTUALIDADE;
- VALOR ANUAL DE R\$ 350.000 (TREZENTOS E CINQUENTA MIL REAIS) ATÉ A LIQUIDAÇÃO TOTAL DO CRÉDITO – SENDO 5 (CINCO) PARCELAS IGUAIS DE R\$ 70.000 (SETENTA MIL REAIS);
- HAVERÁ CORREÇÃO DO VALOR ANUAL DE 6,504% (taxa composta pelo percentual correspondente ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo – IPCA médio mensal de 0,44% - com base no IPCA acumulado de Janeiro a Maio de 2019 - mais juros mensais de 0,10%, perfazendo os 6,504% ao ano, que ficarão fixos até a conclusão dos pagamentos dos credores parceiros.). Além disso, os saldos devidos aos Credores Parceiros serão igualmente corrigidos anualmente, por estes mesmos percentuais.

Para habilitação, bastará que o CREDOR ora chamado de CREDOR PARCEIRO faça uma oferta por escrito aos produtores rurais Nilton e Edna que, se em condições de mercado, será aceita e documentada na RECUPERAÇÃO JUDICIAL, para publicidade a toda coletividade de credores, bem ainda se manifeste de forma favorável a aprovação do presente plano em assembleia geral de credores.

Por óbvio, caso nenhum credor se interesse em ser credor parceiro dos Srs. Souza, nos moldes deste PLANO, o valor será utilizado exclusivamente como capital de giro, até



porque, sem os prazos e condições dos credores parceiros, dependerá a atividade rural do seu caixa para custeio de suas operações.

O que se espera, com esta cláusula do plano, é dar a oportunidade do benefício do *DIP FINANCING* a todos os credores, bem ainda, com isto, equalizar o ciclo de caixa dos produtores rurais, trazendo assim uma ferramenta eficaz para sua RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

#### **V.2.b. Credores Não Parceiros**

Em relação aos credores não parceiros, haverá uma carência de 12 (doze) meses a contar da data da publicação da homologação do plano.

Após o escoamento da carência, no primeiro ano de pagamento (Ano 2) devido aos credores não parceiros, será destinado o valor de R\$ 100.000 (cem mil reais).

A partir do segundo ano de pagamento (Ano 3), a parcela destinada aos credores não parceiros será de R\$ 400.000 (quatrocentos mil reais).

Os pagamentos serão feitos sempre nos últimos 5 (cinco) meses de cada ano (Agosto a Dezembro), conforme consta no fluxo de pagamento “Anexo I”, respeitando-se as imposições da sazonalidade da atividade rural e consequente geração de caixa livre.

Referidos valores serão corrigidos anualmente por 6,504%, sendo que tal taxa é composta pelo percentual correspondente ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo – IPCA médio mensal de 0,44% (com base no IPCA acumulado de Janeiro a Maio de 2019) mais juros mensais de 0,10%, perfazendo os 6,504% ao ano, que ficarão fixos até o final dos pagamentos aos credores não parceiros.

Haverá, também, um prêmio por pontualidade, sendo este importantíssimo incentivo que leva em consideração a exatidão dos produtores rurais no cumprimento dos compromissos aqui firmados com seus credores.

Assim, caso os produtores rurais paguem pontualmente as parcelas a que se comprometem, haverá um prêmio de desconto de 60% (sessenta por cento) sobre o valor da dívida aos Credores Não Parceiros.

Os pagamentos mensais, de Agosto a Dezembro de cada ano, serão efetuados no dia 15 (quinze) do mês seguinte considerando-se, contudo, justo, um atraso máximo de 60 (sessenta) dias em cada parcela, o que poderá ocorrer em face de acontecimentos operacionais.

Assim, os produtores rurais Nilton e Edna propõem o pagamento dos Credores Não Parceiros da seguinte forma:

- HAVERÁ UMA CARÊNCIA DE 12 (DOZE) MESES A CONTAR DA DATA DA PUBLICAÇÃO DA HOMOLOGAÇÃO DO PLANO;
- 60% (SESSENTA POR CENTO) DE PRÊMIO PONTUALIDADE;
- NO PRIMEIRO ANO DE PAGAMENTO (Ano 2), SERÁ DESTINADO O VALOR DE R\$ 100.000 (CEM MIL REAIS) AO PAGAMENTO DOS CREDORES DESTA CLASSE;
- A PARTIR DO SEGUNDO ANO DE PAGAMENTO (Ano 3), SERÁ DESTINADO O VALOR DE R\$ 400.000 (quatrocentos mil reais) AOS CREDORES DESTA CLASSE;
- HAVERÁ CORREÇÃO DO VALOR ANUAL DE 6,504% (taxa composta pelo percentual correspondente ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo – IPCA médio mensal de 0,44% - com base no IPCA acumulado de Janeiro a Maio de 2019 - mais juros mensais de 0,10%, perfazendo os 6,504% ao ano, que ficarão fixos até a conclusão dos pagamentos dos credores

não parceiros). Além disso, os saldos devidos aos Credores Não Parceiros serão corrigidos anualmente pelo IPCA médio mensal de 0,44% perfazendo 5,304% ao ano, que ficarão fixos até o final dos pagamentos a esta categoria de credores.

Traduzida aqui a principal premissa do Plano de Pagamento, de um lado, elaborar uma fórmula que comprove a viabilidade financeira da atividade rural, 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 de verba trabalhista).

## **VI-DISPOSIÇÕES GERAIS QUANTO AO PAGAMENTO DOS CREDITORES**

### ***VI.1. Novação***

Todos os Créditos são novados por este Plano, nos termos do art. 59 da Lei de Falências e serão pagos na forma por ele estabelecida. Com a ocorrência da referida novação, todos os *covenants*, índices financeiros, encargos, juros hipóteses de vencimento antecipado e multas que sejam incompatíveis com as condições deste Plano deixarão de ser aplicáveis.

### ***VI.2. Anuência dos Credores***

Os Credores têm plena ciência de que os valores, prazos, termos e/ou condições de satisfação de seus créditos são alterados por este Plano. Os credores, no exercício de sua autonomia de vontade, declaram que concordam expressamente com as referidas alterações, nos termos previstos neste Plano, abrindo mão do recebimento de quaisquer valores adicionais dos produtores rurais, ainda que previstos nos instrumentos e/ou decisões judiciais que deram origem aos seus respectivos créditos.

### ***VI.3. Melhor interesse dos Credores***

Os Credores estão convencidos que este Plano reflete condições econômicas e financeiras que lhes são favoráveis, tendo em vista que (i) o pagamento integral de alguns créditos, nas condições originalmente contratadas, levaria necessariamente à insuficiência de valores para pagamento dos demais Créditos e (ii) a alteração dos valores, prazos, termos e/ou condições de satisfação dos Créditos, nos termos do Plano, é a única forma possível de permitir que todos os credores recebam algum valor, ainda que parcialmente.

### ***VI.4. Distribuições***

As distribuições aos credores serão feitas exclusivamente nos valores, prazos, forma e demais condições previstas no Plano para cada Classe de Credores.

### ***VI.5. Regras de Distribuição***

Os Credores pertencentes a cada um dos grupos terão seus Créditos pagos de forma proporcional à participação do crédito em cada classe, a não ser que optem pelo *DIP FINANCING*.

### ***VI.6. Pagamento Máximo***

Os Credores não receberão, em hipótese alguma, quaisquer valores nos termos deste Plano em desacordo com o quanto estabelecido para pagamento de seus respectivos Créditos.

### ***VI.7. Forma de Pagamento***

Os valores devidos aos Credores 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) ou de transferência eletrônica disponível (TED).

O comprovante de depósito do valor em benefício do Credor servirá de prova da realização do pagamento.

### ***VI.8. Informação das Contas Bancárias***

Os produtores rurais notificarão seus Credores, com 30 (trinta) dias de antecedência da data do primeiro pagamento, para que esses informem, por meio de comunicação por escrito endereçada aos Srs. Souza, suas respectivas contas bancárias para a finalidade da realização de pagamentos.

Os pagamentos que não forem realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias não serão considerados como descumprimento do Plano. Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os Credores não terem informado tempestivamente ou corretamente suas contas bancárias.

### ***VI.9. Início dos Pagamentos***

Os pagamentos dos Créditos somente terão início a partir da data da publicação da decisão de homologação Judicial do Plano, bem como terão início a partir desta mesma data os períodos de carência estabelecidos neste Plano, se houver.

### ***VI.10. Data do Pagamento***

Os pagamentos mensais, de Agosto a Dezembro de cada ano, serão efetuados até o dia 10 do mês seguinte, sendo considerado normal eventual atraso de 30 (trinta) dias em face de acontecimentos operacionais.

### ***VI.11. Valores***

Os valores considerados para o pagamento dos créditos são os constantes da Lista de Credores e de suas modificações subsequentes em decorrência das decisões judiciais proferidas em impugnações de crédito. Sobre esses valores não incidirão juros e nem

correção monetária, ainda que previstos nos contratos que deram origem a tais Créditos, salvo previsão em contrário no Plano.

### ***VI.12. Créditos Ilíquidos***

Todos os Créditos que sejam decorrentes de obrigações oriundas de contratos celebrados anteriormente à Data do Pedido, ou de atos praticados ou fatos ocorridos antes da Data do Pedido, ainda que não vencidos, ou que sejam objeto de litígio, são abrangidos pelas cláusulas e condições deste Plano, nos termos do art. 49 da Lei de Falências e Recuperação Judicial.

### ***VI.13. Contingências***

Na hipótese de haver eventuais contingências que possam levar à responsabilização dos produtores rurais, decorrentes de contratos sujeitos à recuperação judicial celebrados em momento anterior à Data do Pedido, ou de atos praticados ou fatos ocorridos antes da Data do Pedido, tais obrigações, ainda que não materializadas até a Homologação Judicial do Plano, serão abrangidas pelas cláusulas e condições deste Plano, nos termos do art. 49 da Lei de Falências e Recuperação Judicial.

### ***VI.14. Alocação dos Valores***

As projeções de pagamento aqui previstas foram baseadas no valor dos Créditos constantes da Lista de Credores e na capacidade de geração de caixa dos Srs. Souza. Dessa forma, qualquer diferença entre a Lista de Credores e o quadro-geral de credores finalmente homologado, inclusive por meio da alteração, inclusão ou reclassificação de Créditos, não poderá alterar o fluxo de pagamentos previsto neste Plano e nem o valor total a ser distribuído entre os Credores. Não haverá, em nenhuma hipótese, majoração ou redução do fluxo de pagamentos e nem do valor total a ser distribuído entre os Credores, aplicando-se as normas previstas nas cláusulas seguintes.

### ***VI.15. Novos Créditos***

Na hipótese de serem reconhecidos, por decisão judicial, Créditos que não constam da Lista de Credores, tais Créditos novos serão pagos na forma prevista neste Plano, de acordo com as disposições aplicáveis para a classe em que tais Créditos foram classificados. Será, porém, alterado o percentual de pagamento dos Credores da mesma classe, de modo a comportar o pagamento do valor dos Créditos novos.

Em qualquer hipótese, o valor total dos recursos destinados ao pagamento da classe de Credores não será alterado em razão da inclusão de um Crédito. O valor do Crédito reconhecido será considerado somente a partir da data em que a decisão judicial determinando sua inclusão passar a produzir efeitos. O Credor cujo crédito tiver sido reconhecido não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas anteriormente a esse reconhecimento.

### ***VI.16. Créditos Majorados***

Na hipótese de acréscimo ao valor dos Créditos constantes da Lista de Credores, os Créditos continuarão a ser pagos na forma prevista neste Plano, alterando-se, porém, o percentual de pagamento dos Credores da mesma classe para comportar o pagamento do valor do Crédito majorado. Em qualquer hipótese, o valor total dos recursos destinados ao pagamento da classe de Credores não será alterado em razão da majoração do valor do Crédito. O Credor cujo Crédito tiver sido majorado não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas anteriormente a essa majoração.

### ***VI.17. Créditos Reclassificados***

Na hipótese de reclassificação dos Créditos constantes da Lista de Credores, os Créditos serão pagos de acordo com as normas previstas neste Plano para pagamento da classe de Credores em que tais Créditos forem enquadrados. O Crédito reclassificado passará a ser considerado como tal a partir da data em que a decisão judicial reconhecendo a reclassificação passar a produzir efeitos. O Credor titular do

Crédito reclassificado não fará jus a eventuais diferenças de pagamento relativas a distribuições que tiverem sido efetuadas em data anterior à sua reclassificação.

### ***VI.18. Créditos em Moeda Estrangeira***

Os Credores em moeda estrangeira poderão optar pela conversão dos seus Créditos para a moeda corrente nacional ou pela manutenção dos seus Créditos em moeda estrangeira. Aqueles Credores que optarem por manter os seus créditos em moeda estrangeira, para o fim de determinação da taxa de câmbio aplicável, terão seus Créditos convertidos para a moeda corrente nacional de acordo com o PTAX 800, opção “Venda”, divulgado pelo Banco Central do Brasil na véspera do dia do pagamento.

### ***VI.19. Quitação***

Os pagamentos e distribuições realizadas na forma estabelecida neste Plano acarretarão a quitação plena, irrevogável e irretroatável, dos créditos concursais contra os produtores rurais Nilton e Edna, inclusive juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações. Com a ocorrência da quitação, os Credores serão considerados como tendo quitado os créditos concursais em face dos Srs. Souza, sendo certo que as garantias associadas aos créditos concursais serão integralmente preservadas em sua integralidade, conforme § 1º do art. 49 da Lei de Falências.

### ***VI.20. Exercício da Opção de Pagamento***

Em caso de aprovação do plano de Recuperação Judicial, os credores poderão fazer a opção de recebimento (adesão à cláusula de CREDITORES PARCEIROS) na própria Assembleia Geral de Credores ou poderão encaminhar e-mail a ser informado na assembléia de credores, em até 30 dias (úteis) após a publicação da decisão de homologação informando sua opção de pagamento do crédito.



Caso não haja opção de pagamento ou, caso a opção não esteja em conformidade com o quanto previsto acima, o pagamento ocorrerá de acordo com as condições gerais para pagamento de credores Classe III - Quirografários.

## **VII - EFEITOS DO PLANO**

### ***VII.1. Vinculação do Plano***

As disposições do Plano vinculam os produtores rurais e seus Credores, e os seus respectivos cessionários e sucessores, a partir da Homologação Judicial do Plano.

### ***VII.2. Modificação do Plano na Assembleia de Credores***

Aditamentos, alterações ou modificações ao Plano podem ser propostas a qualquer tempo, vinculando os produtores rurais e todos os Credores, desde que tais aditamentos, alterações ou modificações sejam aprovados pelos Srs. Souza e sejam submetidos à votação na Assembleia de Credores, e que seja atingido o quórum requerido pelo art. 45 e 58, caput ou §1º, da Lei de Falências.

## **VIII- DISPOSIÇÕES GERAIS**

### ***VIII.1. Contratos Existentes***

Na hipótese de conflito entre as disposições deste Plano e as obrigações dos produtores rurais previstas nos contratos celebrados com qualquer Credor anteriormente à Data do Pedido, o Plano prevalecerá.

### ***VIII.2. Divisibilidade das Previsões do Plano***

Na hipótese de qualquer termo ou disposição do Plano ser considerada inválida, nula ou ineficaz pelo Juízo da Recuperação, o restante dos termos e disposições do Plano devem permanecer válidos e eficazes, desde que as premissas que o embasaram sejam mantidas, devendo os produtores rurais propor novas disposições para substituírem

aquelas declaradas inválidas, nulas ou ineficazes, de forma a manter o propósito do estabelecido neste Plano.

### ***VIII.3. Encerramento da Recuperação Judicial***

O processo de recuperação judicial poderá ser encerrado a qualquer tempo após a Homologação Judicial do Plano, a requerimento dos produtores rurais Srs. Souza.

### ***VIII.4. Cessões de Créditos***

Os Credores poderão ceder seus Créditos a outros Credores ou a terceiros, e a respectiva cessão produzirá efeitos a partir da notificação dos produtores rurais, nos termos do Código Civil, e na forma estabelecida neste Plano.

O cessionário do crédito conservará todos os direitos, pretensões, ações, garantias do credor original/cedente, inclusive, no que se refere à possibilidade de se enquadrar como CREDORES PARCEIROS, desde que o cessionário preencha as condições previstas na cláusula “V.2.a” deste Plano.

### ***VIII.5. Sub-Rogações***

Créditos relativos ao direito de regresso contra os produtores rurais, e que sejam decorrentes do pagamento, a qualquer tempo, por terceiros, de créditos e/ou obrigações de qualquer natureza existentes, na Data do Pedido, serão pagos nos termos estabelecidos neste Plano para os referidos Credores, desde que obtido o provimento judicial nos termos do § 6º do art. 10 da Lei de Falências.

### ***VIII.6. Lei Aplicável***

Os direitos, deveres e obrigações decorrentes deste Plano deverão ser regidos, interpretados e executados de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil.

### ***VIII.7. Eleição de Foro***

Todas as controvérsias ou disputas que surgirem ou estiverem relacionadas a este Plano serão resolvidas (i) pelo Juízo da Recuperação, até o encerramento do processo de recuperação judicial; (ii) pelos juízos competentes, no Brasil ou no exterior, conforme estabelecido nos contratos originais firmados entre os produtores rurais e os respectivos Credores, após o encerramento do processo de recuperação judicial.

## **IX. CONCLUSÃO**

O Plano de Recuperação Judicial, como ora proposto, atende cabalmente aos princípios da Lei 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial dos produtores rurais Nilton e Edna.

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 atividade rural desenvolvida pelos Srs. Souza, através de diferentes projeções financeiras, que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira dos produtores rurais é medida que trará benefícios à sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras e de reestruturação interna são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, ao teor da Lei 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais e de seus credores para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, temos o presente plano como a cabal solução para a continuidade das atividades rurais desenvolvidas.

**OTTO WILLY GÜBEL JÚNIOR      CAMILA C. FACIO SERRANO**

**OAB/SP 172.947**

**OAB/SP 329.487**

**CAROLINE M. VITAL DE OLIVEIRA**

**OAB/SP 341.230**

## **ANEXO I**

# **PLANILHA DE DEMONSTRAÇÃO DA APLICAÇÃO DO PLANO**

RUA BUTANTÃ, 434 - SALA 34 - PINHEIROS - CEP: 05424-000 - 11 5051.3751 SÃO PAULO/SP  
AV. NORTE SUL, 900 - SALA 41 - NOVA CAMPINAS - CEP: 13092-123 - 19 3327.0100 - CAMPINAS/SP

[WWW.OTTOGUBEL.COM.BR](http://WWW.OTTOGUBEL.COM.BR)

## EDNA E NILTON

### Plano de Recuperação Judicial - Proposta de pagamento

Expresso em milhares de reais

#### Credores da Recuperação Judicial (extraído da Inicial do pedido)


Credores da Recuperação Judicial menos <b>Prêmio por Pontualidade(*)</b>	2.610
Aplicação do Fator de Atualização (julho a dezembro de 2019)	85
Aplicação do Fator de Atualização (janeiro a julho de 2020)	102
<b>Valores atualizados até JULHO de 2020.</b>	<b>2.797</b>

#### Pagamentos e atualizações dos saldos de credores - modelo proposto

ANO	PARCEIROS				NÃO PARCEIROS				TOTAL
	SALDO		PAGA/S	SALDO		SALDO		SALDO	
	INICIAL	ATUALIZ.		FINAL	INICIAL	ATUALIZ.	FINAL		
1									2.797
ÚLTIMOS 5 MESES	675	18	350	343	2.122	47		2.168	2.512
2 - primeiros sete meses	343	13	0	356	2.168	67		2.236	2.592
2 - últimos cinco meses	356	10	366	0	2.236	49	100	2.185	2.185
	343	23	366	0	2.168	116	100	2.185	2.185
3 - primeiros sete meses					2.185	68	0	2.253	2.253
3 - últimos cinco meses					2.253	50	400	1.902	1.902
					2.185	117	400	1.902	1.902
4 - igual a 2 e 3					1.902	101	426	1.577	1.577
5					1.577	84	454	1.207	1.207
6					1.207	64	483	788	788
7					788	42	515	315	315
8					315	17	332	-0	-0

Detalhes sobre todas informações contidas nesta planilha, incluindo metodologia de cálculo estão nos Fundamentos do Plano de Recuperação Judicial. Os pagamentos serão feitos sempre nos 5 últimos meses de cada ano a **todos** os credores, em parcela fixa, que será corrigida anualmente por 6,504%. Aos saldos originais devidos aos fornecedores foi aplicado um **(\*) Prêmio por Pontualidade no Pagamento**, descrito nos Fundamentos anexo a este documento. O valor remanescente a esse ajuste será atualizado até sua liquidação conforme metodologia descrita no documento acima.

  
 Edna Mara de Almeida Santana Souza  
 CPF - 098.340.298-10  
 Proprietária

  
 Nilton de Souza  
 CPF - 076.507.948-81  
 Proprietário

## **ANEXO II**

# **LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO**

RUA BUTANTÃ, 434 - SALA 34 - PINHEIROS - CEP: 05424-000 - 11 5051.3751 SÃO PAULO/SP  
AV. NORTE SUL, 900 - SALA 41 - NOVA CAMPINAS - CEP: 13092-123 - 19 3327.0100 - CAMPINAS/SP

[WWW.OTTOGUBEL.COM.BR](http://WWW.OTTOGUBEL.COM.BR)

## EDNA E NILTON

### Laudo Econômico – Financeiro

Estão detalhados na INICIAL deste processo, no documento anexo emitido pelos produtores Edna Mara de Almeida Santana Souza, CPF 098.340.298-10 e de seu marido Nilton de Souza, CPF 076.507.948-81, denominado FUNDAMENTOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL e no PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL que capitaneia este processo, os motivos que trouxeram referidos produtores a requerer a Recuperação Judicial, que podem ser resumidos como segue:

- i. A parceria de longos anos, de fornecimento de cana de açúcar para a Usina Petribu foi encerrada em 2011. Após curto período de tempo, nova parceria foi fechada, em 2012, com a Usina Moreno.
- ii. Esta nova parceria era, igualmente, de fornecimento de cana de açúcar, todavia, com um perfil totalmente diferente do anterior: o volume de fornecimento era muito maior, a colheita passou a ser por conta dos produtores e, tanto o processo produtivo quanto o de colheita e transporte passaram, também, a ser por custeados pelos produtores.
- iii. Em 2013 referidos produtores adaptaram sua linha de trabalho às novas necessidades, aumentado a quantidade de arrendamento de terras, o volume de funcionários fixos e temporários, e adquiriram material para mecanizar a colheita, tudo visando atender à nova demanda com a qualidade que era requerida.
- iv. As modificações citadas acima foram feitas a partir de empréstimos com terceiros para dar suporte aos gastos e velocidade na implantação.
- v. Em 2016 a Usina Moreno passou a atrasar os pagamentos de forma bastante intensa, incluindo os pagamentos aos produtores Edna e Nilton.
- vi. Citados acontecimentos obrigaram os produtores a renegociar as dívidas contraídas, citadas acima, implicando a um só tempo em aumento do passivo financeiro e nas despesas com juros. Esses dois fatores, ligados à queda no faturamento e situação da economia do país resultaram na atual crise financeira: os produtores ficaram sem caixa para fazer face aos pagamentos do passivo financeiro.

Ao decidir pelo pedido da Recuperação Judicial como forma de reerguer a atividade, foi efetuada análise emergencial da gestão, da qual foi extraído o conjunto de medidas administrativas, operacionais e financeiras voltadas à sua reconstrução.

Essas medidas também estão detalhadas nos documentos já citados, das quais parte foi implementada e parte está em fase de implementação, como ali explicado.

As melhorias na qualidade da gestão somadas às estimativas do que vai ocorrer em resposta às novas ações em fase de implantação, tudo listado nos documentos anexos e, em certa medida, visualizável na operação, juntamente com a contenção temporária dos pagamentos propiciada pelo regime da Recuperação Judicial, e com a perspectiva de que o faturamento comece a ser recomposto no final de 2019, criaram a possibilidade de geração de caixa livre a médio prazo.

A partir das projeções desse caixa livre, executadas com o apropriado conservadorismo, foi desenvolvido pelos produtores o plano de pagamento resumido a seguir:

- a. Em face dos cuidados tomados pelos produtores, não há saldo conhecido de dívidas com Credores Classe I – Créditos Trabalhistas.



- b. Credores Classe III - Quirografários: os pagamentos serão relativos aos meses de agosto a dezembro de cada ano, época em que a sazonalidade da operação propicia caixa suficiente para tal.

Foi criada a categoria dos Credores Parceiros, que são aqueles determinados a apoiarem as atividades produtivas nesta etapa da recuperação, com fornecimento de serviços, crédito e produtos a preços e condições de mercado.

Os primeiros pagamentos iniciarão imediatamente após a publicação do plano que for aprovado pelos credores e homologado em juízo, chamado de Ano 1 pelos produtores, e serão baseados na quantia total de R\$ 350.000,00 (trezentos e cinquenta mil reais), destinados exclusivamente aos Credores Parceiros.

Os pagamentos serão feitos no dia 15 do mês seguinte ao mês base, ou seja, o pagamento de agosto será feito no dia 15 de setembro, e assim por diante até o pagamento do mês base de dezembro, que será efetuado no dia 15 de janeiro seguinte. O valor de cada pagamento mensal será de R\$ 70.000,00 neste período.

A quantia total a ser paga será corrigida por 6,504% a cada ano, todos os anos, até o final dos pagamentos aos Credores Parceiros.

Os demais credores, denominados Credores Não Parceiros, serão pagos como segue:

- i. Haverá uma carência de 12 meses contada da data da publicação da aprovação do plano, citada acima;
- ii. No ano seguinte a essa publicação, considerado Ano 2, será utilizado o montante de R\$ 100.000 (cem mil reais) para iniciar os pagamentos a esta categoria. Os pagamentos serão feitos com a mesma metodologia utilizada para pagar os Credores Parceiros: relativos a agosto a dezembro de cada ano, sempre no dia 15 do mês seguinte ao mês base. Assim, o valor de cada parcela mensal será de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) e os pagamentos iniciarão no dia 15 de setembro (relativo ao mês de agosto) e terminarão no dia 15 de janeiro (relativo ao mês de dezembro passado).
- iii. No Ano 3, o montante total a ser utilizado será de R\$ 400.000,00 (quatrocentos mil reais). Os meses base serão, com já mencionados, de agosto a dezembro e os pagamentos serão efetuados no dia 15 do mês seguinte ao mês base, tudo conforme o descrito em b.ii. acima. O valor de cada parcela mensal será de R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais).
- iv. Nos anos seguintes o processo continuará exatamente como descrito acima sendo que o montante total será corrigido anualmente por 6,504%.

Para viabilizar a realização dos pagamentos aos credores envolvidos no item b com segurança e num prazo razoável os produtores solicitam a aplicação de um Prêmio por Pontualidade que será de 10% para os Credores Parceiros e 60% para os Credores Não Parceiros, a ser aplicado sobre o saldo inicial devido na Recuperação Judicial.

É também proposta dos produtores que o saldo a ser liquidado, abrangido pelo item **b** e resultante dos cálculos acima, passe a ser remunerado desde o pedido da Recuperação Judicial (03/06/2019) até o término dos pagamentos, por 6,504% ao ano para os Credores Parceiros e 5,304% para os Credores Não Parceiros.

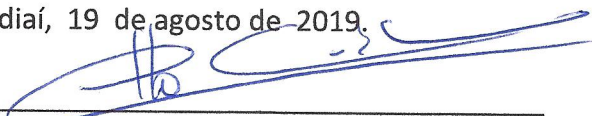
Todos os itens abordados neste laudo estão detalhados nos documentos denominados *INICIAL*, *PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL*, *FUNDAMENTOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL* e na planilha denominada *PROPOSTA DE PAGAMENTO*, anexos a este processo, e foram por nós

examinados, estando corretamente calculados, baseados em dados históricos da atividade, em fontes adequadas de dados do mercado e da economia do país, bem como nas projeções possíveis, feitas de modo cuidadoso e conservador que consideram também, até onde isso é viável, o momento político que o país atravessa.

Sendo praticado na forma em que foi desenvolvido, apresentado e como está sendo proposto, conforme resumido neste Laudo e detalhado nos documentos aqui citados, o plano apresenta viabilidade na liquidação da dívida e na recuperação da atividade produtiva.

Recomendamos, entretanto, que este laudo não seja utilizado como base exclusiva para decisões uma vez que se trata de revisão do material desenvolvido pelos produtores, que deve também ser considerado por cada interessado à luz de sua experiência.

Jundiaí, 19 de agosto de 2019.



---

Otto Willy Gübel

Contador

CRC 1PA004178/T-6

## **ANEXO III**

# **LAUDO DE AVALIAÇÃO DOS BENS**

RUA BUTANTÃ, 434 - SALA 34 - PINHEIROS - CEP: 05424-000 - 11 5051.3751 SÃO PAULO/SP  
AV. NORTE SUL, 900 - SALA 41 - NOVA CAMPINAS - CEP: 13092-123 - 19 3327.0100 - CAMPINAS/SP

[WWW.OTTOGUBEL.COM.BR](http://WWW.OTTOGUBEL.COM.BR)

## LAUDO DE AVALIAÇÃO ATIVOS IMOBILIZADOS

**Locais das avaliações:** Propriedades Rurais (Sítio Gerezim II e Sítio Gerezim IV)  
**Proprietários:** Nilton de Souza e Edna Mara de Almeida Santana Souza  
**Endereço:** Rua Alípio Bastos, nº 766 - Bairro Vila Araújo  
**Cidade:** Monte Aprazível/SP

### RELAÇÃO DE ATIVOS IMOBILIZADOS - ATIVIDADE RURAL

VALOR TOTAL DE ATIVOS	
<b>R\$ 3.218.500,00</b>	*Baseado no Valor Residual

Nº Item	Tipo	Descrição Bem	Quantidade	Valor Residual
A1	IMÓVEIS	IMÓVEL URBANO RUA ALIPIO BASTOS, 766 - MATRICULA 6.702	1	R\$ 300.000,00
A2	IMÓVEIS	IMÓVEL URBANO RUA MARIANO J. RODRIGUES, 02 - MATRICULA 12.814	1	R\$ 300.000,00
A3	IMÓVEIS	IMÓVEL URBANO AV. SANTOS DUMONT - MATRICULA 12.042	1	R\$ 100.000,00
A4	IMÓVEIS	IMÓVEL URBANO AV. SANTOS DUMONT - MATRICULA 23.529	1	R\$ 300.000,00
A5	IMÓVEIS	IMÓVEL RURAL SÍTIO GEREZIM II (TANABI) - MATRICULAS 10.992/11.020/13.126/16.204/17.693	1	R\$ 600.000,00
A6	IMÓVEIS	IMÓVEL RURAL SÍTIO GEREZIM IV (TANABI) - MATRICULA 10.797	1	R\$ 600.000,00
A7	VEÍCULOS	CAMINHÃO M. BENZ L 1111 ANO 1968 PLACA BXH 1022 COR AZUL CHASSI 34400712025540	1	R\$ 20.000,00
A8	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	CARROCERIA REBOQUE ANO 1981 PLACA BLO0168 barco COR MARROM	1	R\$ 1.000,00
A9	VEÍCULOS	FIAT PALIO FIRE FLEX ANO 2008 PLACA DXY 9705 COR PRATA	1	R\$ 8.000,00
A10	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	CARRETA 2 EIXOS REBOQUE FEDERAL ANO 2014 PLACA FHS 5959 COR BRANCA	1	R\$ 3.000,00
A11	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TRATOR VALTRA BH 180 ANO 2016 AMARELO CHASSI AVTT2010LGM014973	1	R\$ 120.000,00
A12	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	CARROCERIA CANAVIEIRA	1	R\$ 5.000,00
A13	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	CARROCERIA CANAVIEIRA	1	R\$ 5.000,00
A14	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TRATOR VALTRA BH 180 ANO 2012 AMARELO CHASSI AAAT2010JCM006020	1	R\$ 75.000,00
A15	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	PA CARREGADEIRA WHEEL LOADER LONKING MOD. LKCDM835E	1	R\$ 120.000,00
A16	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	MAQUINA COLHEDORA DE AMENDOIM DOUBLE MASTER III (USADA)	1	R\$ 35.000,00
A17	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	CULTIVADOR CANA MARCA FEROULD MOD. SÃO FRANCISCO	1	R\$ 15.000,00
A18	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	ENLEIRADOR PALHA MARCA DMB (DESENRELADOR) NUMERO SÉRIE 0187.4422	1	R\$ 3.000,00
A19	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	SUBSOLADOR MARCA BALDAN 5 HASTES CANAVIEIRO	1	R\$ 2.500,00
A20	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	IMPLEMENTO CARREGADEIRA DE CANA SANTAL ACOPLADA C/ TRATOR VALMET 85ID	1	R\$ 20.000,00
A21	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	GRADE NIVELADORA MARCA TATU 44 DISCOS	1	R\$ 2.000,00
A22	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	CULTIVADOR MARCA DMB/QUEBRA LOMBO	1	R\$ 5.000,00
A23	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	PLAINA HIDRAULICA NIVELADORA SÉRIE 01/2449 STARA	1	R\$ 6.000,00
A24	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TRATOR JOHN DEERE MODELO 5605 ANO 2008 CHASSI CQ5605A070155	1	R\$ 30.000,00
A25	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TRATOR JOHN DEERE MODELO 7515 ANO 2006 CHASSI CQ7515A035928	1	R\$ 65.000,00
A26	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TRATOR 85 ID LAMINA ANO 1981 COR AMARELO	1	R\$ 11.000,00
A27	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TRATOR 85 RODA FINA ANO 1981 COR AMARELO	1	R\$ 11.000,00
A28	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TRATOR VALTRA 985 S ANO 2001 COR AMARELA	1	R\$ 37.000,00
A29	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	GUINCHO MARCA BALDAN P/ BIG BEG	1	R\$ 3.000,00
A30	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	GRADE CIVEMASA 24 DISCOS DE 28 POLEGADAS MODELO INTERMEDIÁRIA	1	R\$ 8.000,00
A31	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	CULTIVADOR CANA MARCA DRIA MOD. SÃO FRANCISCO	1	R\$ 9.000,00
A32	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	ARADO TATU MODELO IVECA 3 BICOS COR VERMELHA	1	R\$ 2.000,00
A33	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	ARADO TUBOLAR 4 DISCOS MASSEY FERGUSSON COR VERMELHO	1	R\$ 1.000,00
A34	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TERRACIADOR MARCA BALDAN 16 DISCOS COR AMARELA	1	R\$ 6.000,00
A35	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TANQUE DE AGUA 6000L COR AZUL	1	R\$ 3.000,00
A36	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TANQUE PULVERIZADOR 2000L COR BRANCA	1	R\$ 5.000,00
A37	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TAMPADOR/COBRIDOR DE CANA MARCA DMB COM TANQUE DE 300L	1	R\$ 6.000,00
A38	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	ESPARRAMADEIRA CALCARIO MARCA JUMIL MOD. 5000 COR VERMELHA	1	R\$ 7.000,00
A39	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TANQUE COMBUSTIVEL/COMBOIO COR AZUL PARA ACOPLAR EM CAMINHÃO	1	R\$ 10.000,00
A40	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	ARADO MARCA IKEDA MODELO IVECA C/DESARME 4 BICOS	1	R\$ 6.000,00
A41	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	PÁ TRASEIRA MARCA TATU COR VERMELHA	1	R\$ 500,00
A42	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	PLANTADEIRA DE MILHO MARCA SEMEATO MODELO CPR8 ANO 1998	1	R\$ 10.000,00
A43	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TANQUE PULVERIZAÇÃO MARCA JACTO MODELO CONDOR 800L	1	R\$ 6.000,00
A44	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TANQUE PULVERIZAÇÃO MARCA JACTO MODELO CONDOR 600L	1	R\$ 1.500,00
A45	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	COLHEDORA CANA JOHN DEERE 3520 COR VERDE CHASSI 1NW35200TDT121580 ANO 2013	1	R\$ 220.000,00
A46	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TRANSBORDO SANTA IZABEL ANO 2013 COR VERDE SÉRIE A88E0436 SEMI REBOQUE CANAVIEIRO	1	R\$ 20.000,00
A47	MÁQ. E EQUIP. AGRÍCOLAS	TRANSBORDO SANTA IZABEL ANO 2013 COR VERDE SÉRIE A88E0437 SEMI REBOQUE CANAVIEIRO	1	R\$ 20.000,00
A46	VEÍCULOS	CAMINHÃO FORD CARGO 6332 E ANO 2008 MOD. 2009 COR BRANCA CHASSI 9BFZCA9Y19BB16895 PLACA CUD 7737	1	R\$ 75.000,00



CONTADOR  
WESLEY PAULINO FERLA  
CRC: 1SP307119/O-1

## **Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica**

**JOSÉ CARLOS ROSA**

**CRECISP Nº 168114-F**



**Nilton de Souza**

**Rua: Alipio Bastos, 766**

**Monte Aprazível-SP**

## Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica

**Proprietário do Imóvel:**

**Nilton de Souza**

**Endereço: Rua Alipio Bastos, 766**

**Jardim Brasília- Monte Aprazível-SP**

**Dados do Imóvel:**

**Classificado : URBANO**

**Tipo: Casa**

**Uso do Imóvel: Residencial**

**Endereço: Rua Alipio Bastos, , Jardim Brasília- Monte Aprazível-SP**

**Matricula: 6.702, medindo (242), duzentos e quarenta e dois metros quadrados.**

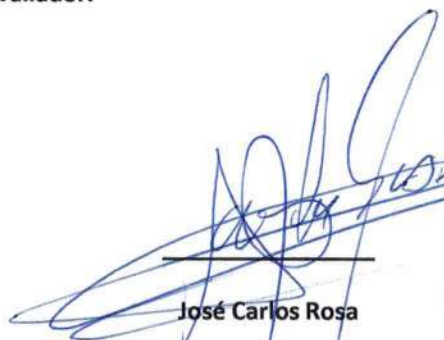
**Prezado Senhores:**


Venho por intermédio deste trabalho, com base na resolução COFECI nº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, apresentar a V.Ss., o resultado da Avaliação Mercadológica par a venda do imóvel em referência.

O presente Parecer Técnico foi elaborado com as informações disponíveis no momento da vistoria e em minha pesquisa de transações e ofertas no mercado imobiliario da região, sendo que, seu conteúdo será valido somente por um periodo limitado de tempo merecendo revisões periódicas, motivadas pelo estado de conservação do imóvel e condicionantes do próprio mercado.

Como de praxe, todos os direitos de reprodução e divulgação deste parecer técnico, são de propriedade do Corretor Avaliador.

Atenciosamente;

  
\_\_\_\_\_  
**José Carlos Rosa**  
**Corretor de Imóvel**  
**CRECISP Nº 168114-F**

  
**José Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME**  
**CNPJ- 25.534.393/0001-44**

*Trata-se de um imóvel situado na Zona Urbana, no Município de Monte Aprazível-SP, situado com frente para Rua Alípio Bastos, nº 766, medindo duzentos quarenta e dois metros (242) quadrados, com 11,00 metros de frente, 22,00 metros de frente fundo nas laterais e 11,00 metros no fundo.*

*O referido Imóvel consta uma estrutura de alvenaria, com dois quartos, dois apartamentos, três banheiros, cozinha, sala, escritório, garagem na frente, entrada pelos fundos.*

Este trabalho utiliza como diretrizes as informações constantes na matrícula nº 6.702, expedida pelo Cartório de Registro de Imóveis de Monte Aprazível-SP.

Através de pesquisa mercadológica de terreno realizada na região do imóvel, cujas ofertas coletadas obedeceram criteriosamente às condições de mesmo lugar socioeconômico, atualidade e semelhança ao imóvel em avaliação, obtivemos o valor médio de R\$ 300.000,00 ( trezentos mil reais).


A metodologia aplicada para obtenção do valor de mercado do imóvel foi Método Comparativo Direto, com análise criteriosa e ponderada, adequando a realidade dentro da conjuntura atual, sendo observada de forma prioritária de lei da oferta e procurar.


Ressalvamos que todas as áreas que empregamos na expressão anterior foram obtidas na documentação que nos foi fornecida. Depois de realizadas as devidas análises com os preços efetivamente praticados e transações realizadas no mercado imobiliário da região, sou da opinião que o valor de mercado do imóvel para a venda à vista, resultante da avaliação mercadológica realizada, cuja data de referência é de agosto de 2019.

**Valor: R\$ 300.000,00 ( trezentos mil reais).**

Dentro dos critérios estabelecidos na resolução COFECInº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, sou do entendimento que os valores descritos, representam o resultado da minha Avaliação Mercadológica, a qual fundamenta-se de idêntica forma, em minha experiência profissional, resultante de constante atuação no mercado imobiliário regional.

Monte Aprazível, 07 de agosto de 2019.

  
José Carlos Rosa  
Corretor de Imóvel  
CRECISP Nº 168114-F

  
José Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME  
CNPJ: 25.534.393/0001-44

## **Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica**

**JOSÉ CARLOS ROSA**

**CRECISP Nº 168114-F**



**Nilton de Souza**

**Avenida Santos Dumont**

**Monte Aprazível-SP**



## Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica

**Proprietário do Imóvel:**

**Nilton de Souza**

**Endereço: Rua Alipio Bastos, 766**

**Jardim Brasília- Monte Aprazível-SP**

**Dados do Imóvel:**

**Classificado : URBANO**

**Tipo: Terreno**

**Uso do Imóvel: Comercial**

**Endereço: Avenida Santos Dumont, Monte Aprazível-SP**

**Matricula: 12.042, medindo (250), duzentos e cinquenta metros quadrados.**

**Prezado Senhores:**

Venho por intermedio deste trabalho, com base na resolução COFECI nº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, apresentar a V.Ss., o resultado da Avaliação Mercadológica par a venda do imóvel em referência.

O presente Parecer Técnico foi elaborado com as informações disponiveis no momento da vistoria e em minha pesquisa de transações e ofertas no mercado imobiliario da região, sendo que, seu conteúdo será valido somente por um periodo limitado de tempo merecendo revisões periódicas, motivadas pelo estado de conservação do imóvel e condicionantes do próprio mercado.

Como de praxe, todos os direitos de reprodução e divulgação deste parecer técnico, são de propriedade do Corretor Avaliador.

**Atenciosamente;**

  
\_\_\_\_\_  
**José Carlos Rosa**  
**Corretor de Imóvel**  
**CRECISP Nº 168114-F**

  
\_\_\_\_\_  
**Jose Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME**  
**CNPJ: 25.534.393/0001-44**

Trata-se de um imóvel situado na Zona Urbana, no Município de Monte Aprazível-SP, situado com frente para Avenida Santos Dumont, , cadastrado na Municipalidade sob nº 000274/00, medindo duzentos e cinquenta metros (250) quadrados, com 10 metros de frente, 25,00 metros de frente fundo nas laterais e 10 metros no fundo.

O referido Imóvel consta um terreno todo limpo, murado os quatros lados e um portão metálico na frente.

Este trabalho utiliza como diretrizes as informações constantes na matrícula nº 12.042, expedida pelo Cartório de Registro de Imóveis de Monte Aprazível-SP.

Através de pesquisa mercadológica de terreno realizada na região do imóvel, cujas ofertas coletadas obedeceram criteriosamente às condições de mesmo lugar socioeconômico, atualidade e semelhança ao imóvel em avaliação, obtivemos o valor médio de R\$ 100.000,00 (cem mil reais).

A metodologia aplicada para obtenção do valor de mercado do imóvel foi Método Comparativo Direto, com análise criteriosa e ponderada, adequando a realidade dentro da conjuntura atual, sendo observada de forma prioritária de lei da oferta e procurar.

Ressalvamos que todas as áreas que empregamos na expressão anterior foram obtidas na documentação que nos foi fornecida. Depois de realizadas as devidas analises com os preços efetivamente praticados e transações realizadas no mercado imobiliário da região, sou da opinião que o valor de mercado do imóvel para a venda à vista, resultante da avaliação mercadológica realizada, cuja data de referência é de agosto de 2019.

**Valor: R\$ 100.000,00 (cem mil reais).**

Dentro dos critérios estabelecidos na resolução COFECInº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, sou do entendimento que os valores descritos, representam o resultado da minha Avaliação Mercadológica, a qual fundamenta-se de idêntica forma, em minha experiência profissional, resultante de constante atuação no mercado imobiliário regional.


Monte Aprazível, 07 de agosto de 2019.



José Carlos Rosa

Corretor de Imovel

CRECISP Nº 168114-F



Jose Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME  
CNPJ: 25.534.393/0001-44

## **Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica**

**JOSÉ CARLOS ROSA**  
**CRECISP Nº 168114-F**



**Nilton de Souza**

**Rua: Mariano Rodrigues, nº2, Vila Araujo**

**Monte Aprazível-SP**

## Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica

**Proprietário do Imóvel:**

Nilton de Souza

Endereço: Rua Alípio Bastos, 766

Jardim Brasília- Monte Aprazível-SP

**Dados do Imóvel:**

Classificado : URBANO

Tipo: Barracão

Uso do Imóvel: Comercial

Endereço: Rua Mariano Rodrigues, nº2, Vila Araujo, Monte Aprazível-SP

Matricula: 12.814, medindo (1.391,45), hum mil, trezentos e noventa e um metros e quarenta e cinco centímetros quadrados.

Venho por intermedio deste trabalho, com base na resolução COFECI nº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, apresentar a V.Ss., o resultado da Avaliação Mercadológica par a venda do imóvel em referência.

O presente Parecer Técnico foi elaborado com as informações disponiveis no momento da vistoria e em minha pesquisa de transações e ofertas no mercado imobiliario da região, sendo que, seu conteúdo será valido somente por um periodo limitado de tempo merecendo revisões periódicas, motivadas pelo estado de conservação do imóvel e condicionantes do próprio mercado.

Como de praxe, todos os direitos de reprodução e divulgação deste parecer técnico, são de propriedade do Corretor Avaliador.

Atenciosamente;

  
\_\_\_\_\_  
José Carlos Rosa

Corretor de Imóvel

CRECISP Nº 168114-F

  
\_\_\_\_\_  
José Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME  
CNPJ: 25.534.393/0001-44

Trata-se de um imóvel situado na Zona Urbana, no Município de Monte Aprazível-SP, situado com frente para Rua Mariano José Rodrigues, na Vila Araujo, , cadastrado na Municipalidade sob nºs 01049600, 01049700 e 01049800, medindo hum mil, trezentos e noventa e cinco metros e quarenta cinco centímetros (1.391,45) quadrados, com 41,50 metros de frente, 29,00 metros pelo lado esquerdo, 37,80 metros pelo lado direito e 40,50 metros no fundo.

O referido Imóvel consta uma estrutura de alvenaria, tipo Barracão com banheiros e depósito, com acabamento de contra piso, reboco/pintura, ceramica na area molhada, medindo 200,00 duzentos metros quadrados.

Este trabalho utiliza como diretrizes as informações constantes na matrícula nº 12.814, expedida pelo Cartório de Registro de Imóveis de Monte Aprazível-SP.

Através de pesquisa mercadológica de terreno realizada na região do imóvel, cujas ofertas coletadas obedeceram criteriosamente às condições de mesmo lugar socioeconômico, atualidade e semelhança ao imóvel em avaliação, obtivemos o valor médio de R\$ 300.000,00 ( trezentos mil reais).

A metodologia aplicada para obtenção do valor de mercado do imóvel foi Método Comparativo Direto, com análise criteriosa e ponderada, adequando a realidade dentro da conjuntura atual, sendo observada de forma prioritária de lei da oferta e procurar.

Ressalvamos que todas as áreas que empregamos na expressão anterior foram obtidas na documentação que nos foi fornecida. Depois de realizadas as devidas analises com os preços efetivamente praticados e transações realizadas no mercado imobiliário da região, sou da opinião que o valor de mercado do imóvel para a venda à vista, resultante da avaliação mercadológica realizada, cuja data de referência é de agosto de 2019.

**Valor: R\$ 300.000,00 ( trezentos mil reais).**

Dentro dos critérios estabelecidos na resolução COFECInº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, sou do entendimento que os valores descritos, representam o resultado da minha Avaliação Mercadológica, a qual fundamenta-se de idêntica forma, em minha experiência profissional, resultante de constante atuação no mercado imobiliário regional.

Monte Aprazível, 07 de agosto de 2019.

José Carlos Rosa

Corretor de Imovei

CRECISP Nº 168114-F

José Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME  
CNPJ: 25.534.393/0001-44

## **Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica**

**JOSÉ CARLOS ROSA**

**CRECISP Nº 168114-F**

**Nilton de Souza**

**Matriculas, 10.992, 11.020, 13.126, 16.204 e 17.693**

**Cosmorama - SP**

## Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica

**Proprietário do Imóvel:**

**Nilton de Souza**

**Endereço:**Rua Alipio Bastos, 766, Jardim Brasília- Monte Aprazível-SP

**Dados do Imóvel:** Classificado : RURAL Tipo: SÍTIO

**Endereço:** Zona Rural do Município de Cosmorama-SP

**Matricula:** 10.992, área de 66.195,80 metros quadrados,ou seja 6,61,9580 has., ou ainda 2,73 alqueires paulista de terra.

**Matricula:** 11.020, área de 57.233,84 metros quadrados, ou 5.72.3384 has., ou sejam 2,36 alqueires paulista de terra.

**Matricula**13.126, área de 57.914,68 metros quadrados, ou 5,79,1468 has., ou sejam 2,39 alqueires paulista de terra.

**Matricula:** 16.204, área de 88.700,81 metros quadrados, ou 8.87.0081 has, ou sejam 3,665 alqueires paulista de terra.

**Matricula:** 17.693, área de 2,378 alqueires paulista de terra.

**Prezado Senhores:**

Venho por intermédio deste trabalho, com base na resolução COFECI nº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, apresentar a V.Ss., o resultado da Avaliação Mercadológica par a venda do imóvel em referência.

O presente Parecer Técnico foi elaborado com as informações disponíveis no momento da vistoria e em minha pesquisa de transações e ofertas no mercado imobiliario da região, sendo que, seu conteúdo será valido somente por um periodo limitado de tempo merecendo revisões periódicas, motivadas pelo estado de conservação do imóvel e condicionantes do próprio mercado.

Como de praxe, todos os direitos de reprodução e divulgação deste parecer técnico, são de propriedade do Corretor Avaliador.

**Atenciosamente;**

  
José Carlos Rosa  
Corretor de Imóvel  
CRECISP Nº 168114-F

  
José Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME  
CNPJ: 25.534.393/0001-44

Trata-se de um imóvel rural com cinco matrículas com as seguintes áreas e localizações:

Matrícula: 10.992, área de 66.195,80 metros quadrados, ou seja 6,61,9580 has, ou ainda 2,73 alqueires paulista de terra. Situado na FAZENDA NOVA ou RIBEIRÃO BONITO, no distrito e município de Cosmorama-SP, da comarca de Tanabi-SP, com denominação especial de SÍTIO SÃO JOSÉ.

Matrícula: 11.020, área de 57.233,84 metros quadrados, ou 5.72.3384 has., ou sejam 2,36 alqueires paulista de terra. Situado na FAZENDA NOVA ou RIBEIRÃO BONITO, no distrito e município de Cosmorama-SP, da comarca de Tanabi-SP, com denominação especial de SÍTIO SANTO ANTONIO.

Matrícula 13.126, área de 57.914,68 metros quadrados, ou 5,79,1468 has., ou sejam 2,39 alqueires paulista de terra. Situado na FAZENDA NOVA ou RIBEIRÃO BONITO, no distrito e município de Cosmorama-SP, da comarca de Tanabi-SP, com denominação especial de SÍTIO SANTA TEREZINHA.

Matrícula: 16.204, área de 88.700,81 metros quadrados, ou 8.87.0081 has, ou sejam 3,665 alqueires paulista de terra. Situado na FAZENDA NOVA ou RIBEIRÃO BONITO, no distrito e município de Cosmorama-SP, da comarca de Tanabi-SP, com denominação especial de SÍTIO SÃO JOÃO.

Matrícula: 17.693, área de 2,378 alqueires paulista de terra. Situado na FAZENDA NOVA ou RIBEIRÃO BONITO, no distrito e município de Cosmorama-SP, da comarca de Tanabi-SP, com denominação especial de SÍTIO NOSSA SENHORA APARECIDA.

As Matrículas, 10.992, 11.020, 13.126, 16.204 e 17.693 totalizam juntas uma área de 13,523 alqueires paulista de terra.

O referido Imóvel possui boa localização e fácil acesso, uma boa topografia tanto para pecuária e agricultura.

Este trabalho utiliza como diretrizes as informações constantes nas matrículas nºs 10.992, 11.020, 13.126, 16.204 e 17.693, expedida pelo Cartório de Registro de Imóveis de Tanabi-SP.

Através de pesquisa mercadológica de propriedades rurais realizada na região do imóvel, cujas ofertas coletadas obedeceram criteriosamente às condições de mesmo lugar socioeconômico, atualidade e semelhança ao imóvel em avaliação, obtivemos o valor médio de R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais).

A metodologia aplicada para obtenção do valor de mercado do imóvel foi Método Comparativo Direto, com análise criteriosa e ponderada, adequando a realidade dentro da conjuntura atual, sendo observada de forma prioritária de lei da oferta e procura.





Ressalvamos que todas as áreas que empregamos na expressão anterior foram obtidas na documentação que nos foi fornecida. Depois de realizadas as devidas análises com os preços efetivamente praticados e transações realizadas no mercado imobiliário da região, sou da opinião que o valor de mercado do imóvel para a venda à vista, resultante da avaliação mercadológica realizada, cuja data de referência é de agosto de 2019.

Valor: **R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais).**

Dentro dos critérios estabelecidos na resolução COFECInº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, sou do entendimento que os valores descritos, representam o resultado da minha Avaliação Mercadológica, a qual fundamenta-se de idêntica forma, em minha experiência profissional, resultante de constante atuação no mercado imobiliário regional.

Monte Aprazível, 07 de agosto de 2019.



José Carlos Rosa

Corretor de Imóvel

CRECISP Nº 168114-F



Jose Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME  
CNPJ: 25.534.398/0001-44

## **Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica**

**JOSÉ CARLOS ROSA**

**CRECISP Nº 168114-F**

**Nilton de Souza**

**Matricula: 10.797**

**Cosmorama -SP**

## Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica

Proprietário do Imóvel:

Nilton de Souza

Endereço: Rua Alípio Bastos, 766

Jardim Brasília- Monte Aprazível-SP

Dados do Imóvel:

Classificado : RURAL

Tipo: SÍTIO

Endereço: Zna Rural do Município de Tanabi-SP

Matricula: 10.797, com área de trinta e sete hectares, nove ares e oitenta e seis centiares (37,09,86 ha.) ou sejam 15,33 alqueires paulista de terras.

Prezado Senhores:

Venho por intermédio deste trabalho, com base na resolução COFECI nº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, apresentar a V.Ss., o resultado da Avaliação Mercadológica par a venda do imóvel em referência.

O presente Parecer Técnico foi elaborado com as informações disponíveis no momento da vistoria e em minha pesquisa de transações e ofertas no mercado imobiliário da região, sendo que, seu conteúdo será válido somente por um período limitado de tempo merecendo revisões periódicas, motivadas pelo estado de conservação do imóvel e condicionantes do próprio mercado.

Como de praxe, todos os direitos de reprodução e divulgação deste parecer técnico, são de propriedade do Corretor Avaliador.

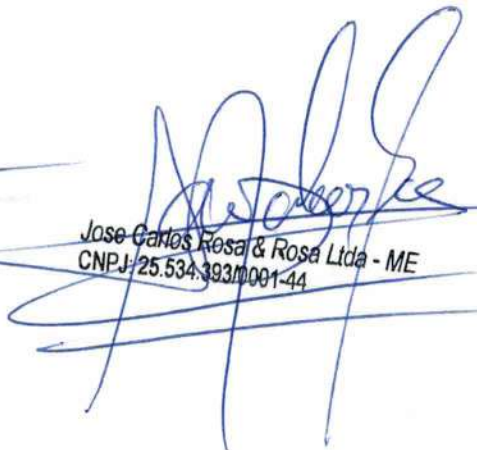
Atenciosamente;



José Carlos Rosa

Corretor de Imóvel

CRECI/SP Nº 168114-F



José Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME  
CNPJ/25.534.393/0001-44

Trata-se de um imóvel rural situado na FAZENDA FORTALEZA, no Município e Comarca de Tanabi-SP, com denominação especial de SÍTIO JÚNIO, com área de trinta e sete hectares, nove ares e oitenta e seis centiares (37,09,86 ha.) ou sejam 15,33 alqueires paulista de terras.

O referido Imóvel possui boa localização e fácil acesso, uma boa topografia tanto para pecuária e agricultura.

Este trabalho utiliza como diretrizes as informações constantes na matrícula nº 10.797, expedida pelo Cartório de Registro de Imóveis de Tanabi-SP.

Através de pesquisa mercadológica de propriedades rurais realizada na região do imóvel, cujas ofertas coletadas obedeceram criteriosamente às condições de mesmo lugar socioeconômico, atualidade e semelhança ao imóvel em avaliação, obtivemos o valor médio de R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais).

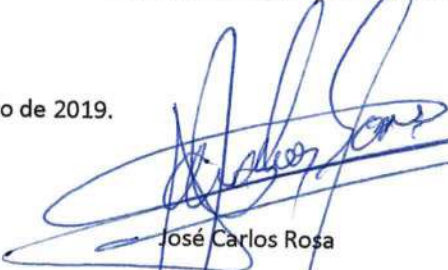
A metodologia aplicada para obtenção do valor de mercado do imóvel foi Método Comparativo Direto, com análise criteriosa e ponderada, adequando a realidade dentro da conjuntura atual, sendo observada de forma prioritária de lei da oferta e procurar.


Ressalvamos que todas as áreas que empregamos na expressão anterior foram obtidas na documentação que nos foi fornecida. Depois de realizadas as devidas análises com os preços efetivamente praticados e transações realizadas no mercado imobiliário da região, sou da opinião que o valor de mercado do imóvel para a venda à vista, resultante da avaliação mercadológica realizada, cuja data de referência é de agosto de 2019.

**Valor: R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais).**

Dentro dos critérios estabelecidos na resolução COFECInº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, sou do entendimento que os valores descritos, representam o resultado da minha Avaliação Mercadológica, a qual fundamenta-se de idêntica forma, em minha experiência profissional, resultante de constante atuação no mercado imobiliário regional.

Monte Aprazível, 07 de agosto de 2019.

  
José Carlos Rosa  
Corretor de Imóvel  
CRECI SP Nº 168114-F

  
José Carlos Rosa & Rosa Lida - ME  
CNPJ: 25.534.393/0001-44

## Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica

**JOSÉ CARLOS ROSA**  
**CRECISP Nº 168114-F**



**Nilton de Souza**

**Avenida Santos Dumont, 1875**

**Monte Aprazível-SP**

## Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica

**Proprietário do Imóvel:**

**Nilton de Souza**

**Endereço: Rua Alípio Bastos, 766**

**Jardim Brasília- Monte Aprazível-SP**

**Dados do Imóvel:**

**Classificado : URBANO**

**Tipo: Loja**

**Uso do Imóvel: Comercial**

**Endereço: Avenida Santos Dumont, nº 1875, Jardim Melo- Monte Aprazível-SP**

**Matricula: 23.529, medindo (211,25), duzentos e onze metros e vinte cinco centímetros quadrados.**

**Prezado Senhores:**

Venho por intermedio deste trabalho, com base na resolução COFECI nº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, apresentar a V.Ss., o resultado da Avaliação Mercadológica par a venda do imóvel em referência.

O presente Parecer Técnico foi elaborado com as informações disponíveis no momento da vistoria e em minha pesquisa de transações e ofertas no mercado imobiliario da região, sendo que, seu conteúdo será valido somente por um periodo limitado de tempo merecendo revisões periódicas, motivadas pelo estado de conservação do imóvel e condicionantes do próprio mercado.

Como de praxe, todos os direitos de reprodução e divulgação deste parecer técnico, são de propriedade do Corretor Avaliador.

**Atenciosamente;**



**José Carlos Rosa**

**Corretor de Imóvel**

**CRECISP Nº 168114-F**



**Jose Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME**  
CNPJ: 25.534.393/0001-44

Trata-se de um imóvel situado na Zona Urbana, no Município de Monte Aprazível-SP, situado com frente para Avenida Santos Dumont, nº 1875, cadastrado na Municipalidade sob nº 27300-0, medindo duzentos e onze metros e cinco centímetros (211,25) quadrados, com 8,45 metros de frente, 25,00 metros de frente fundo nas laterais e 8.45 metros no fundo.

O referido Imóvel consta uma estrutura de alvenaria, com estrutura metálica que atualmente, abriga uma loja de Auto Peças, pela frente encontra-se um salão comercial, e aos fundos contém uma oficina, o mesmo possui um mezanino que abriga duas salas de escritório e estoque.

Este trabalho utiliza como diretrizes as informações constantes na matrícula nº 23.529, expedida pelo Cartório de Registro de Imóveis de Monte Aprazível-SP.

Através de pesquisa mercadológica de terreno realizada na região do imóvel, cujas ofertas coletadas obedeceram criteriosamente às condições de mesmo lugar socioeconômico, atualidade e semelhança ao imóvel em avaliação, obtivemos o valor médio de R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais).


A metodologia aplicada para obtenção do valor de mercado do imóvel foi Método Comparativo Direto, com análise criteriosa e ponderada, adequando a realidade dentro da conjuntura atual, sendo observada de forma prioritária de lei da oferta e procurar.

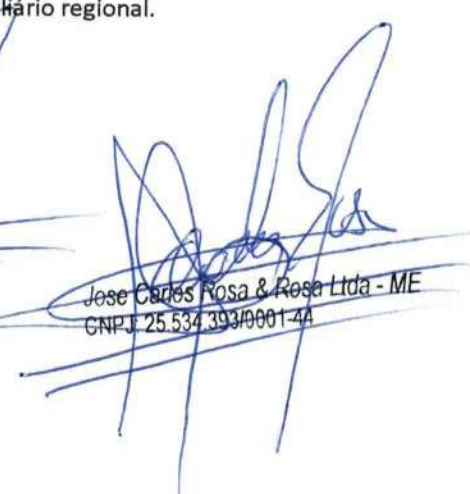
Ressalvamos que todas as áreas que empregamos na expressão anterior foram obtidas na documentação que nos foi fornecida. Depois de realizadas as devidas análises com os preços efetivamente praticados e transações realizadas no mercado imobiliário da região, sou da opinião que o valor de mercado do imóvel para a venda à vista, resultante da avaliação mercadológica realizada, cuja data de referência é de agosto de 2019.

**Valor: R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais).**

Dentro dos critérios estabelecidos na resolução COFECInº 327/92 artigo 19, tendo recebido oficialmente a minha Carteira Profissional de Corretor de Imóveis, com inscrição nº 168114-F, comprovando assim o atendimento a todas as normas legais e regimentais, estando apto a exercer a profissão, nos termos da Lei 6.530/78, sou do entendimento que os valores descritos, representam o resultado da minha Avaliação Mercadológica, a qual fundamenta-se de idêntica forma, em minha experiência profissional, resultante de constante atuação no mercado imobiliário regional.

Monte Aprazível, 07 de agosto de 2019.

  
José Carlos Rosa  
Corretor de Imovel  
CRECISP Nº 168114-F

  
José Carlos Rosa & Rosa Ltda - ME  
CNPJ: 25.534.393/0001-44