

1054
[Handwritten signature]

EXCELENTÍSSIMO SENHOR DOUTOR JUIZ DE DIREITO DA 4ª VARA
CÍVEL DA COMARCA DE APARECIDA DE GOIÂNIA/GO

CADASTRADO

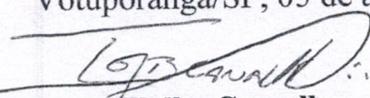


04794386320148090011

Processo n. 0479438-63.2014.8.09.0011
Recuperação Judicial

**IBIÁ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS
LTDA. (EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL) E LUMAFER AGROPECUÁRIA LTDA. EPP
(EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL)**, ambas já devidamente qualificadas nos autos da
presente **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, processo supracitado, ajuizada em razão
da crise econômico-financeira por que passam referidas empresas, feito em
curso por esse E. Juízo e Cartório, por seus advogados signatários, vem, mui
respeitosamente à presença da de Vossa Excelência, nos termos do artigo 53 da
Lei 11.101/2005, requerer a juntada aos autos do Plano de Recuperação
Judicial das recuperandas.

Termos em que
A. Deferimento
Votuporanga/SP, 05 de abril de 2015


Igor Billalba Carvalho
OAB/SP 247.190

479438-63.2014-28 06/04/15 16:20 T.60
APA

fl. 1055
je

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



o melhor que há!

1056
12

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

IBIÁ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.
CNPJ: 08.438.389/0001-63

e

LUMAFER AGROPECUÁRIA LTDA.
CNPJ: 04.554.748/0001-97

(GRUPO IBIÁ)

Autos de número: 0479438-63.2014.8.09.0011

Classe: Recuperação Judicial

4ª Vara Cível da Comarca de Aparecida de Goiânia, Estado de Goiás

AO EXCELENTÍSSIMO SENHOR
DOUTOR JUIZ DE DIREITO DA 4ª
VARA CÍVEL DA COMARCA DE
APARECIDA DE GOIÂNIA, ESTADO
DE GOIÁS.

ABRIL DE 2015

1057
20

SUMÁRIO

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS - TERMOS E EXPRESSÕES.....	5
INTRODUÇÃO	7
1. O GRUPO IBIÁ.....	12
1.1 BREVE HISTÓRICO	12
1.2 RAZÕES DA CRISE FINANCEIRA.....	18
1.3 O NEGÓCIO.....	22
1.3.1 O SETOR ATACADISTA DISTRIBUIDOR NO BRASIL.....	26
1.3.2 PRODUTOS COM A MARCA IBIÁ (MARCA PRÓPRIA).....	38
1.3.2.3 O CRESCIMENTO DA MARCA PRÓPRIA.....	42
1.4 FUNÇÃO SOCIAL	45
1.4.1 EMPREGOS DIRETOS E SEUS REFLEXOS	45
1.4.2 ASPECTOS RELACIONADOS A RESPONSABILIDADE SOCIAL DO GRUPO IBIÁ.....	45
1.5 PRINCIPAIS FORNECEDORES.....	47
1.6 PRINCIPAIS CLIENTES	47
1.7 FATURAMENTO DO GRUPO IBIÁ.....	48
1.8 ORGANOGRAMA	51
2. ESTRUTURA DO ENDIVIDAMENTO	52
2.1 CREDORES CONCURSAIS	52
2.1.1 CLASSE I – CREDORES TRABALHISTAS.....	53
2.1.2 CLASSE II – CREDORES COM GARANTIA REAL.....	53
2.1.3 CLASSE III – CREDORES QUIROGRAFÁRIOS.....	53
2.1.4 CLASSE IV – CREDORES QUIROGRAFÁRIOS ME EPP.....	54
2.2 CREDORES EXTRACONCURSAIS	55
2.2.1 CREDORES FINANCEIROS	55
2.2.2 CREDORES FISCAIS	55
3. PLANO DE RECUPERAÇÃO	56
3.1 DOS MEIOS EMPREGADOS NA RECUPERAÇÃO	56
3.1.1 REORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA E ASSOCIAÇÕES	56
3.1.2 OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS DESTINADOS A READEQUAÇÃO DE SUAS ATIVIDADES	56
3.1.3 EMISSÃO DE COTAS E ALTERAÇÕES DO CONTROLE SOCIETÁRIO	57
3.1.4 ALIENAÇÃO DE ATIVOS.....	57
3.1.5 NOVAÇÃO DE DÍVIDA DO PASSIVO E OUTRAS AVENÇAS.....	58
3.1.6 CONTAGEM DE PRAZO PARA OS PAGAMENTOS AOS CREDORES.....	58
3.1.7 JUROS E CORREÇÃO MONETÁRIA.....	58

1058
10

4. REESTRUTURACÃO DO GRUPO IBIÁ	59
4.1 REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS	59
4.2 MELHORIAS NO APROVEITAMENTO DA CAPACIDADE INSTALADA PARA O EMPACOTAMENTO DOS PRODUTOS MARCA PRÓPRIA.....	59
4.3 MELHORIA NAS FERRAMENTAS DE GESTÃO	60
4.4 REDUÇÃO DE CUSTOS FINANCEIROS	60
4.5 BUSCA DA LIBERAÇÃO DE RECURSOS JUNTO A INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS – COBRANÇA BLOQUEADA	60
4.6 IMPLANTAÇÃO DE PLANO ORÇAMENTÁRIO	61
5. PLANO DE PAGAMENTO	62
5.1. PROJEÇÕES DO FLUXO DE CAIXA	63
5.2. PROPOSTA DE PAGAMENTO	64
5.2.1. DISPOSIÇÕES GERAIS	64
5.3.1 CREDORES TRABALHISTAS	65
5.3.2 CREDORES COM GARANTIA REAL	65
5.3.3 CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	65
5.3.4 CREDORES QUIROGRÁFIOS ME EPP	66
6. COMPENSAÇÃO	67
7. CREDORES FORNECEDORES ESTRATÉGICOS	68
8. DISPOSIÇÕES FINAIS	69
ANEXO I – CREDORES TRABALHISTAS	73
ANEXO II – CREDORES COM GARANTIA REAL	77
ANEXO III – CREDORES QUIROGRÁFIOS	79
ANEXO IV – CREDORES QUIROGRÁFIOS ME EPP	86
ANEXO V – CREDORES FINANCEIROS EXTRACONCURSAIS	88
ANEXO VI – CREDORES FISCAIS	90
ANEXO VII - LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO	92
FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O PERÍODO DE 2015 A 2026	92
ANEXO VIII – LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO	93
FLUXO DE PAGAMENTO DE CREDORES PARA O PERÍODO DE 2015 A 2026	93
ANEXO IX – LAUDO DE AVALIAÇÃO DE BENS E ATIVOS	94
IBIÁ DISTRIBUIÇÃO E LOGÍSTICA LTDA.	94
ANEXO X – LAUDO DE AVALIAÇÃO DE BENS E ATIVOS	95
LUMAFER AGROPECUÁRIA LTDA.	95

fl. 1059
JA

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS - TERMOS E EXPRESSÕES

Os termos, expressões, siglas e abreviaturas abaixo expostos, sempre que utilizados neste Plano, terão os significados que lhes são atribuídos neste item. As definições serão aplicáveis no singular e no plural, no masculino ou feminino, sem alteração do significado.

“AGC”: Assembleia Geral de Credores, convocada e instalada na forma prevista no artigo 35 da LFR;

“Credores”: Todas as pessoas, físicas ou jurídicas, que se encontram classificadas como detentoras de crédito concursal na lista de credores apresentada pelo Administrador Judicial, com as alterações decorrentes de decisões judiciais ou ajustadas entre as partes, bem como os Credores Não-Sujeitos à Recuperação Judicial;

“Credores Trabalhistas”: Credores titulares de créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidente de trabalho;

“Credores com Garantia Real”: Credores titulares de créditos assegurados por garantia real (tais como penhor, hipoteca ou caução);

“Credores Quirografários”: Titulares de créditos quirografários, com privilégio geral, com privilégio especial e subordinados;

“Credores Extraconcursais”: credores titulares de créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial.

“Data do Pedido de Recuperação Judicial”: **19 de dezembro de 2014;**

10612
JL

“Data do deferimento”: **21 de janeiro de 2015;**

“Data da publicação do despacho em Diário Oficial”:

03 de fevereiro de 2015;

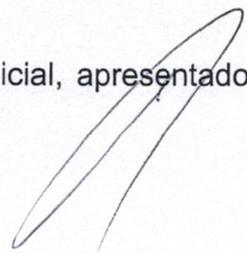
Prazo para apresentação Plano de Recuperação

Judicial: **06 de abril de 2016;**

“Juízo da Recuperação”: O Juízo da 4ª Vara Cível da Comarca de Aparecida de Goiânia, Estado de Goiás, em que se processa a Recuperação Judicial do **GRUPO IBIA.**;

“LFR”: Lei nº 11.101, de 09 de fevereiro de 2005 – Lei de Falências e de Recuperação Judicial;

“PRJ”: Plano de Recuperação Judicial, apresentado ao Juízo da Recuperação.



1063
102

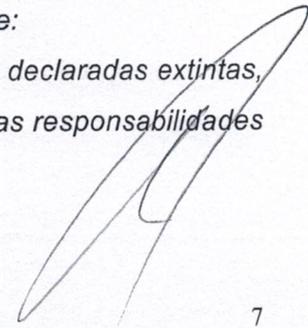
INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem por objetivo estruturar e adequar a empresa num processo de recuperação, para viabilizar a superação da crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, elevando a tão sublime função social desenvolvida pela empresa.

Nesta perspectiva, é desenvolvido o atual Plano de Recuperação Judicial ("PRJ"), o qual tem por premissa demonstrar de forma pormenorizada os meios de recuperação a serem empregados pelas empresas **IBIÁ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas sob o número 08.438.389/0001-63, NIRE 52.2.0234562-1, com sede na Rua Eixo Primário com Rua 18 com Rua 06, S/Nº, Quadra 23, Módulo 01, Polo Empresarial Goiás, CEP 74.985-105, na Cidade de Aparecida de Goiânia, Estado de Goiás, e; **LUMAFER AGROPECUÁRIA LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas sob o número 04.554.748/0001-97, NIRE 52.2.0180078-3, com sede na Estância Fernanda, Rodovia Caturáí/Inhumas, s/n, km 03, Zona Rural, CEP 75.430-000, na Cidade de Caturáí, Estado de Goiás, conjuntamente denominadas "**GRUPO IBIÁ**", contendo todos os requisitos desenvolvidos para viabilizar a sua reestruturação econômico-financeira, nos termos do disposto no artigo 50 da LFR, uma vez que atendido o disposto no artigo 48 do mencionado Diploma Legal.

Art. 48. Poderá requerer recuperação judicial o devedor que, no momento do pedido, exerça regularmente suas atividades há mais de 2 (dois) anos e que atenda aos seguintes requisitos, cumulativamente:

I – não ser falido e, se o foi, estejam declaradas extintas, por sentença transitada em julgado, as responsabilidades daí decorrentes;



II – não ter, há menos de 5 (cinco) anos, obtido concessão de recuperação judicial;

III – não ter, há menos de 8 (oito) anos, obtido concessão de recuperação judicial com base no plano especial de que trata a Seção V deste Capítulo;

IV – não ter sido condenado ou não ter, como administrador ou sócio controlador, pessoa condenada por qualquer dos crimes previstos nesta Lei.

§ 1º A recuperação judicial também poderá ser requerida pelo cônjuge sobrevivente, herdeiros do devedor, inventariante ou sócio remanescente. (Renumerado pela Lei nº 12.873, de 2013)

§ 2º Tratando-se de exercício de atividade rural por pessoa jurídica, admite-se a comprovação do prazo estabelecido no caput deste artigo por meio da Declaração de Informações Econômico-fiscais da Pessoa Jurídica - DIPJ que tenha sido entregue tempestivamente. (Incluído pela Lei nº 12.873, de 2013)

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;

1063
02

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.*

~~§ 1º Na alienação de bem objeto de garantia real, a supressão da garantia ou sua substituição somente serão admitidas mediante aprovação expressa do credor titular da respectiva garantia.~~

§ 2º Nos créditos em moeda estrangeira, a variação cambial será conservada como parâmetro de indexação da correspondente obrigação e só poderá ser afastada se o credor titular do respectivo crédito aprovar expressamente previsão diversa no plano de recuperação judicial.

O PRJ ora apresentado perante o Juízo da Recuperação atende às disposições legais contidas na Lei 11.101/2005,

notadamente em seu art. 53, pois apresenta a discriminação pormenorizada dos meios de recuperação a serem empregados, a demonstração de sua viabilidade econômica, o laudo econômico-financeiro (**ANEXOS VII e VIII**) e o laudo de avaliação dos bens e ativos do **GRUPO IBIÁ (ANEXO IX)**.

Art. 53. O plano de recuperação será apresentado pelo devedor em juízo no prazo improrrogável de 60 (sessenta) dias da publicação da decisão que deferir o processamento da recuperação judicial, sob pena de convalidação em falência, e deverá conter:

I – discriminação pormenorizada dos meios de recuperação a ser empregados, conforme o art. 50 desta Lei, e seu resumo;

II – demonstração de sua viabilidade econômica; e

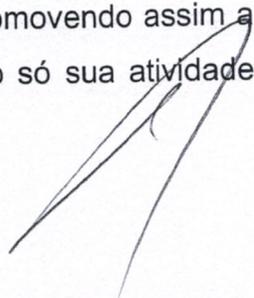
III – laudo econômico-financeiro e de avaliação dos bens e ativos do devedor, subscrito por profissional legalmente habilitado ou empresa especializada.

Parágrafo único. O juiz ordenará a publicação de edital contendo aviso aos credores sobre o recebimento do plano de recuperação e fixando o prazo para a manifestação de eventuais objeções, observado o art. 55 desta Lei.

Desta forma, atendendo as exigências da LFR, o presente PRJ, tempestivamente apresentado, foi elaborado com assessoria da empresa **ESTRUTURA GESTÃO DE NEGÓCIOS**, empresa de assessoria e consultoria especializada em reestruturação empresarial, a qual auxiliou o **GRUPO IBIÁ** no planejamento estratégico e financeiro, indispensável ao efetivo cumprimento do proposto plano, traçando perspectivas futuras, a fim de não comprometer o fluxo e a geração de caixa, alcançando, assim, a reestruturação econômico-financeira da empresa, de modo a oferecer uma solução coletiva a todos os envolvidos, direta ou indiretamente, nesse processo.

1065
le

A seguir, são demonstradas as ações corretivas planejadas e entendidas como necessárias, de forma que a responsabilidade para que as propostas sejam colocadas em prática não é apenas do **GRUPO IBIÁ**, mas de todos os credores sujeitos aos efeitos do Plano de Recuperação Judicial, devidamente a estes submetidos. Frisa-se sempre que o objetivo é de viabilizar, nos termos do artigo 47 da LFR, a superação da situação de crise econômico-financeira do **GRUPO IBIÁ**, a fim de permitir a manutenção e continuação de suas atividades, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo assim a preservação da empresa, de sua função social, estimulando não só sua atividade econômica como toda a economia nacional.



1. O GRUPO IBIÁ

1.1 BREVE HISTÓRICO

O **GRUPO IBIÁ** composto pelas empresas **IBIÁ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.** e **LUMAFER AGROPECUÁRIA LTDA.**

A empresa **IBIÁ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.** foi constituída na data de 07 de novembro do ano de 2006, com seu contrato social registrado e arquivado na Junta Comercial do Estado de Goiânia sob o número 52.2.0234562-1.

Foi fundada para atuar no setor atacadista de produtos em geral, atuando em um vasto seguimento de mercado, o qual pede-se vênha para transcrever de seu contrato social:

- 1) 10.69.4-00 - *Industrialização, filtragem, refinação e moagem de açúcar para fins de empacotamento;*
- 2) 46.37.1-02 – *Comércio atacadista, importação e exportação de açúcar;*
- 3) 46.32.0-03 – *Industria e empacotamento de cereais beneficiados por conta própria;*
- 4) 10.94.5-00 - *Fabricação de massas alimentícias;*
- 5) 10.62.7-00 – *Fabricação de farinha de trigo;*
- 6) 46.49.4-08 – *Comércio atacadista, importação e exportação de produtos de higiene, limpeza e conservação domiciliar;*
- 7) 46.46.0-02 – *Comércio atacadista, importação e exportação de produtos de higiene pessoal;*
- 8) 45.30.7-02 – *Comércio atacadista, importação e exportação de pneumáticos e câmaras-de-ar;*
- 9) 46.79.6-01 – *Comércio atacadista, importação e exportação de tintas, vernizes e similares;*

ff. 1067
10

- 10) 46.35.4-01 – Comércio atacadista, importação e exportação de água mineral;
- 11) 46.23.1-09 – Comércio atacadista, importação e exportação de alimentos para animais;
- 12) 46.49.4-02 – Comércio atacadista, importação e exportação de aparelhos eletrônicos de uso pessoal e doméstico;
- 13) 46.41.9-03 – Comércio atacadista, importação e exportação de artigos de armarinho;
- 14) 46.41.9-02 – Comércio atacadista, importação e exportação de artigos de cama, mesa e banho;
- 15) 46.47.8-01 – Comércio atacadista, importação e exportação de artigos de escritório e de papelaria;
- 16) 46.35.4-02 – Comércio atacadista importação e exportação de cervejas, chopes e refrigerantes;
- 17) 46.35.4-99 – Comércio atacadista, importação e exportação de bebidas destiladas;
- 18) 46.49.4-03 – Comércio atacadista, importação e exportação de bicicletas, triciclos e outros veículos recreativos;
- 19) 46.37.1-01 – Comércio atacadista, importação e exportação de café torrado, moído e solúvel;
- 20) 46.43.5-01 – Comércio atacadista, importação e exportação de calçados;
- 21) 46.32.0-01 – Comércio atacadista, importação e exportação de cereais e leguminosas beneficiadas;
- 22) 46.37.1-07 – Comércio atacadista, importação e exportação de chocolates, confeitos, balas, bombons e semelhantes;
- 23) 46.46.0-01 – Comércio atacadista, importação e exportação de cosméticos e produtos de perfumaria;
- 24) 46.86.9-02 – Comércio atacadista, importação e exportação de embalagens;
- 25) 46.51.6-01 – Comércio atacadista, importação e exportação de equipamentos de informática;
- 26) 46.49.4-01 – Comércio atacadista, importação e exportação de equipamentos elétricos de uso pessoal e doméstico;

1068
102

- 27) 46.32.0-02 – Comércio atacadista, importação e exportação de farinhas, amidos e féculas;
- 28) 46.72.9-00 – Comércio atacadista, importação e exportação de ferragens e ferramentas;
- 29) 46.31.1-00 – Comércio atacadista, importação e exportação de leites e laticínios;
- 30) 46.79.6-99 – Comércio atacadista, importação e exportação de materiais de construção em geral;
- 31) 46.73.7-00 – Comércio atacadista, importação e exportação de material elétrico.
- 32) 46.39.7-01 – Comércio atacadista, importação e exportação de produtos alimentícios em geral;

A empresa **IBIÁ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.** atua como uma empresa atacadista, realizando a venda de produtos para o comércio em geral, realizando inúmeras operações comerciais em todo o território nacional.

Como informado, a sociedade possui sede na Rua Eixo Primário com Rua 18 com Rua 06, S/Nº, Qd. 23, Módulo 01, Polo Empresarial Goiás, na cidade de Aparecida de Goiânia/Go, Cep 74985-105, possuindo as seguintes filiais:

- Filial I – NIRE – 52900502528 – CNPJ nº. 08.438.389/0003-25, Av. Anhanguera nº. 10.320, Qd. 19, Lt. 06-E, Bairro dos Aeroviários, Goiânia/Go, Cep 74435-300;
- Filial II – NIRE 52900502536 – CNPJ nº. 08.438.389/0004-06, Rua José Hermano, nº. 445, Qd. 65, Lt. 14, Setor Campinas, Goiânia/Go, Cep 74515-030;

- Filial III – NIRE 52900502544 – CNPJ nº. 08.438.389/0002-44, Rua José Hermano, nº.251, Qd. 93, Lt. 03, Setor Campinas, Goiânia/Go, Cep 75515-030;
- Filial IV – NIRE 52900633860 – CNPJ nº. 08.438.389/0005-97, Rua José Hermano, nº. 171, Qd. 93-B, Lt. 13, Setor Campinas, Goiânia/Go, Cep 74515-030;
- Filial V – NIRE 52900667101 – CNPJ nº. 08.438.389/0006-78, Av. Ademar Ferrugem, nº. 68, Qd. 112-A, Lt. 09, Setor Campinas, Goiânia/Go, Cep 74513-020;
- Filial VI – NIRE 52900675937 – CNPJ nº. 08.438.389/0007-59, Rua Geraldo Ney, nº. 290, Qd. 64, Lt. 12, Setor Campinas, Goiânia/Go, Cep 74515-020.

Atualmente seu capital social é de **R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais)**, totalmente subscrito e integralizado, sendo a administração exercida pelo sócio **MOACIR CLARETE RODRIGUES**, brasileiro, casado, empresário, portador do RG 4.035.315 DGPC/GO e do CPF/MF 772.760.198-53, residente e domiciliado à Rua GV-35, S/Nº, Quadra 35, Lote 05, Residencial Granville, na cidade de Goiânia/GO, CEP 74366-066.

Possui atualmente 353 (trezentos e cinquenta e três) funcionários, gerando outros vários empregos indiretos.

Entre seus inúmeros pontos positivos a empresa possui atuação em um vasto seguimento atacadista para todo o território nacional, tendo excelente atendimento e estando entre uma das mais consolidadas empresas do seguimento atualmente.

Por se tratar de uma empresa qualificada e respeitada possui como fornecedores várias outras empresas importantes, tais como: Seara Indústria e Comércio de Produtos Agropecuários Ltda., Química

Amparo Ltda., Cargil Agrícola S.A., Unilever Brasil Ltda., Granol Indústria e Comércio Exp S.A., Arcom S.A., BRF Brasil Foods S.A., Santher Fabrica de Papel Santa Therezinha, entre outros.

Possui como clientes empresas de atuação em todo o território nacional, tais como: Supermercado Tatico, Bretas Supermercado, Supermercado Story; Edson R. da Silva Produto Alimentício; Luciana Trescena da Silva, entre outros.

A outra empresa do **GRUPO IBIÁ** a **LUMAFER AGROPECUÁRIA LTDA.** foi constituída na data de 27 de junho de 2001, com seu contrato social registrado e arquivado na Junta Comercial do Estado de Goiânia sob o número 52.2.0180078-3.

Foi fundada para atuar no setor agropecuário, mais especificamente na criação de bovinos de corte, comércio atacadista de produtos alimentícios em geral, locação de imóveis próprios, locação de veículos sem condutor, conforme cláusula 4ª de seu contrato social.

Como informado, a sociedade possui sede na Estância Fernanda, Rodovia Caturai/Inhumas, s/n, km 03, Zona Rural, na cidade de Caturai/GO, CEP 75.430-000.

Atualmente seu capital social é de **R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais)**, totalmente subscrito integralizado, sendo a administração exercida pelos sócios **LÚCIO HENRIQUE CARVALHAES RODRIGUES**, brasileiro, casado, empresário, portador do RG 3.218.194 DGPC/GO e do CPF/MF 640.879.211-15, residente e domiciliado à Rua GV-3, S/Nº, Qd. 16, Lt. 12, Residencial Granville, na cidade de Goiânia/GO, CEP 74.366-020 e **MARCO ROGÉRIO CARVALHAES RODRIGUES**, brasileiro, solteiro, empresário, portador do RG 3.694.481 DGPC/GO e do CPF/MF 856.642.601-06, residente e domiciliado na Rua GV-35, S/Nº, Qd. 35, Lt. 05, Residencial Granville, na cidade de Goiânia/GO, CEP 74.366-066, os quais representam a sociedade em conjunto ou individualmente.

fl. 1073
102

Possui atualmente 08 (oito) funcionários. Entre seus inúmeros pontos positivos a empresa possui atuação no seguimento agropecuário, e principalmente se destaca com uma empresa imobiliária, com participação fundamental na geração de caixa para o **GRUPO IBIÁ**. A empresa **LUMAFER** é proprietária de 03 (três) imóveis e a locação desses é responsáveis por um faturamento imprescindível para a efetiva recuperação do **GRUPO IBIÁ**. Além das receitas de alugueis, os imóveis em nome da **LUMAFER** poderão ser vendidos, alienados ou dados em pagamentos aos credores do **GRUPO IBIÁ**.

Assim, após a demonstração completa das atividades do **GRUPO IBIÁ** passamos, atendendo ao disposto no artigo 51 da Lei 11.101/05, a expor as razões de seu momentâneo desequilíbrio financeiro, conforme os tópicos que se seguem.

1072
ll.
a

1.2 RAZÕES DA CRISE FINANCEIRA

O setor de vendas de produtos no atacado sofre os problemas decorrentes da concorrência acirrada, tanto no mercado interno quanto no mercado externo, cada vez mais com a entrada dos produtos importados a baixo custo, apertando cada vez mais as margens de lucro.

Além disso, a extrema desconfiança no mercado financeiro ocasionado pelas eleições ocorridas no mês de outubro deste ano de 2014 influenciaram na diminuição das vendas do **GRUPO IBIÁ**.

Isto, conjugado com alta taxa de inadimplência, e a baixa realização de vendas pelos seus mais de 130 representantes comerciais externos, levou o **GRUPO IBIÁ** a uma crise econômico financeira sem precedentes.

Entretanto, o **GRUPO IBIÁ** tem se firmado no mercado a mais de 8 anos enfrentando a desleal concorrência aliando a sua marca e seus produtos uma qualidade indiscutível.

Ocorre que para isto necessitou fazer uso de grandes volumes de crédito, principalmente em capital de giro, incentivado principalmente pela grande oferta de crédito barato e amplamente disponível, fomentando desta forma ampliação de seus negócios, implementando melhores técnicas e condições mercadológicas e de logística.

Contudo, o cenário econômico mudou, sendo que nos anos de 2013 e 2014 o crédito posto à disposição do **GRUPO IBIÁ** ficou demasiadamente oneroso, prejudicando a continuidade das atividades.

As linhas de créditos disponíveis para o **GRUPO IBIÁ** que já tinham sido aprovadas, mas ainda não tinham sido utilizadas foram abruptamente cortadas, levando a empresa a buscar outras linhas de créditos para

11-1073
10

continuar sua atividade. Porém, referidas linhas de crédito possuem custo extremamente elevado, imputando maiores dificuldades ao **GRUPO IBIÁ**.

Assim, devido a todos estes fatores, o **GRUPO IBIÁ** se viu obrigado a se socorrer de financiamentos leoninos para suportar o giro de suas atividades, tendo majorado seu endividamento e não vem conseguindo cumprir com seus compromissos.

Acresça-se a isto a ocorrência de atrasos em pagamentos de fornecedores, os quais dificultaram a aquisição de matéria prima. Assim, não tendo o **GRUPO IBIÁ** mais crédito com fornecedores para aquisição de matéria prima e insumos, mas, mesmo comprando a vista, são "obrigadas" a vender a prazo, o que vem dilapidando seu fluxo de caixa, comprometendo inclusive a própria atividade.

Em razão destes fatos, o fluxo de caixa do **GRUPO IBIÁ** foi diretamente afetado, não sendo suficiente para o cumprimento de suas obrigações, implicando atrasos nos pagamentos dos fornecedores e instituições financeiras.

Todos estes fatos reunidos, acumulados ao longo do tempo, implicaram no esgotamento das reservas financeiras do **GRUPO IBIÁ**.

Acrescente-se, ao cenário apresentado, o cancelamento de pedidos e inadimplência de clientes, implicando na necessidade de reembolso imediato dos títulos, ocasionando nova quebra no fluxo financeiro do **GRUPO IBIÁ**, afastando-a, deste modo, do já concorrido setor atacadista.

Apesar das dificuldades enfrentadas, seus administradores e funcionários estão trabalhando com afinco buscando soerguê-las, certamente, um plano de ação que contemple, sobretudo, redução de custos, revisão de preços e margem de lucro dos produtos e talvez até a venda de alguns

ativos e o encerramento de atividades menos lucrativas, bem como o encerramento de filiais, serão suficiente para que o grupo possa se reerguer.

Isto somado a uma possível injeção de capital externo, tornam as perspectivas extremamente otimistas para o mercado nacional no cenário mundial a longo prazo, havendo expectativa de aumento das vendas do **GRUPO IBIÁ**, podendo a mesma voltar a exercer de forma lucrativa sua atividade empresária.

Saliente-se que o pedido de recuperação judicial do **GRUPO IBIÁ** é parte de um plano de reestruturação e recuperação do grupo que foi iniciado no ano de 2013, com a intenção de diminuir custos e buscar uma maior rentabilidade nos resultados, além de buscar a incorporação das empresas e auxílio de profissionais de mercado para prestar consultoria para implantação de sistemas de qualidade com melhores praticas comerciais e de gestão tem-se que a atividade do **GRUPO IBIÁ** são totalmente viáveis, podendo o mesmo se reerguer da crise que o assola.

A recuperação judicial, bem se sabe, não é a solução para todos os problemas apresentados. No entanto, permitirá ao **GRUPO IBIÁ**, uma vez autorizada pela assembleia de credores fazer uso dos meios recuperacionais propostos pela Lei 11.101/2005 para conseguir a superação da crise econômico-financeira.

A entrada de valores em caixa, sem que tenham de ser destinados imediatamente a compromissos financeiros que não implicam em aquisição de matéria prima, destinada a movimentação da atividade produtiva, com a concessão de carência para os pagamentos, possibilitará a retomada do curso de sucesso reforçada pela qualidade de seus produtos e de sua marca.

Para tanto, a medida de recuperação judicial torna-se imprescindível ao soerguimento do negócio, pois, traduz-se no meio mais propício para alcançar sua reorganização e claro, saldar seu passivo.

fl. 1075
JC

É importante ressaltar que o **GRUPO IBIÁ** sempre se preocupou ao atendimento do papel social a que se destina, investindo na ampliação de seus negócios. De tal sorte que o **GRUPO IBIÁ** pode, através dos tempos, continuar gerando empregos, desenvolvendo métodos de elevação da capacidade de sua mão de obra e gerando tributos.

Dessa forma, pelas razões expostas, ante a dificuldade de equalizar seu passivo junto a todos seus credores, não restou alternativa ao **GRUPO IBIÁ** senão ajuizar o pedido de recuperação judicial distribuído ao Juízo da Vara de Falências e Recuperações Judiciais da Comarca de Aparecida de Goiânia, Estado de Goiás, processo nº **0479438-63.2014.8.09.0011**.

O pedido de recuperação judicial foi instruído e apresentado com as informações contábeis, financeiras e históricas disponibilizadas pelo **GRUPO IBIÁ**, sob sua inteira e exclusiva responsabilidade, em observância estrita ao disposto no art. 51 da LFR. O pedido de recuperação judicial foi distribuído no dia 19 de dezembro de 2014 e teve seu processamento deferido no dia 21 de janeiro de 2015, sendo que tal decisão foi publicada no Diário da Justiça Eletrônico edição de 03 de fevereiro de 2015.

1.3 O NEGÓCIO

A IBIÁ

A **IBIÁ** é uma empresa atacadista e de distribuição completamente alinhada com o que há de mais moderno no que se refere à logística e comercialização de secos e molhados, com muitos anos de experiência no mercado e sempre em franca evolução e crescimento nunca deixou de se preocupar com cada cliente de maneira personalizada e diferenciada, por menor que seja seu estabelecimento ou negócio.

A empresa tem a preocupação de buscar o crescimento, porém sem jamais deixar de lado a proximidade com nossos clientes e visando sempre o bem estar de todos os seus colaboradores.

Estrutura

A empresa **IBIÁ** encontra-se em um novo patamar de desenvolvimento e excelência de seus produtos e serviços, visando sempre oferecer o que há de melhor ao consumidor. Contando com 3 (três) lojas atacadistas e 1 (um) grande centro de distribuição, este último localizado no Polo Empresarial Goiás na cidade de Aparecida de Goiânia-GO.

O "Polo", como é carinhosamente chamado, é um empreendimento já se encontra em plena atividade desde dezembro de 2010 em uma área de 50.000m² sendo 19.800m² de área construída, com esta unidade o mix de produtos pôde ser ampliado para 2500 itens, e expandindo.

O número de localidades atendidas pela **IBIÁ** também aumenta a cada dia, porém sem jamais deixar de lado a rapidez e eficiência do serviço de entregas.

1077
10

Área de Atuação

A **IBIÁ** investe cada vez mais no aperfeiçoamento e profissionalismo de sua logística, hoje a empresa conta com o sistema WMS (Warehouse Management System) Sistema de Gerenciamento de Armazém que permite a montagem de cargas de forma muito mais rápida e eficiente, contando também com uma frota própria de caminhões que é constantemente renovada e ampliada além de novas instalações muito mais espaçosas e funcionais, com isso a logística ganhou em velocidade e precisão para o melhor atendimento dos clientes.

A empresa possui 03 unidades de venda balcão, 01 centro distribuidor de grande porte e uma transportadora, essa estrutura possibilita atender com agilidade e eficiência toda a área metropolitana da grande Goiânia e entorno com até 300 km.

Frota

A **IBIÁ** Mantém atualmente uma frota de aproximadamente 70 veículos entre caminhões, carretas, utilitários e automóveis de supervisão.

São na sua imensa maioria veículos novos e seminovos que permitem uma crescente agilidade na entrega além de garantir segurança e confiabilidade aos seus condutores e conseqüentemente aos clientes da **IBIÁ**.



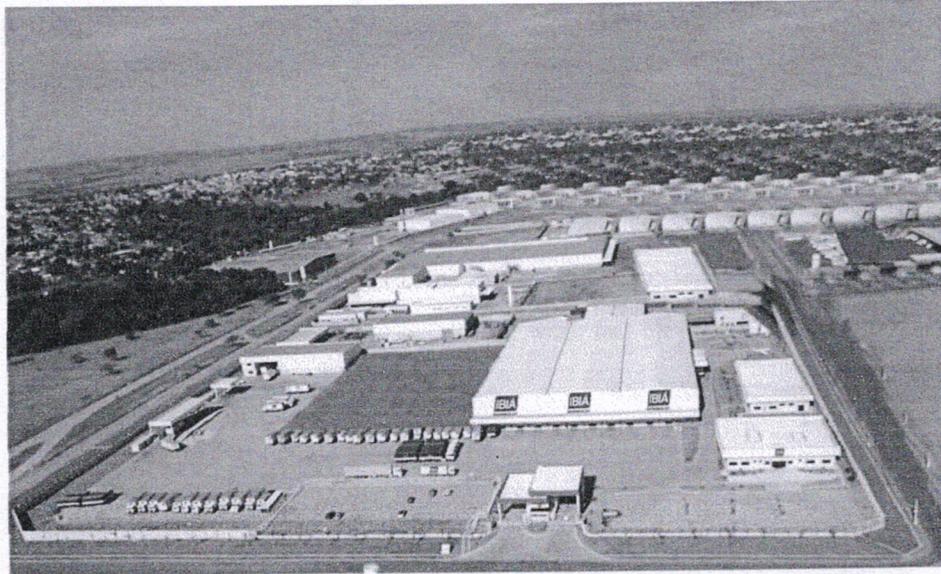
1078
no

Unidades

Centro de Distribuição Ibiá

Rua Eixo primário com Rua 18 e Rua 06, Polo Empresarial Goiás, Aparecida de Goiânia - GO - 74985-105

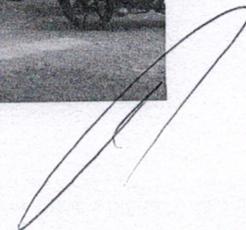
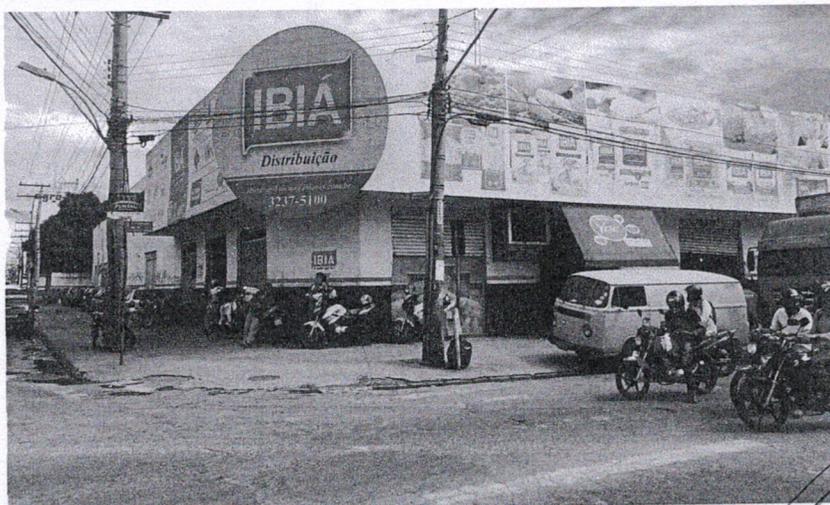
Telefone: (62) 3625-7777



Ibiá Distribuição (Dergo)

Avenida Anhanguera nº. 10320 Qd.19 Lt.06-E, Setor Aeroviário, Goiânia - GO -
CEP: 74435-300

ibiadistribuicao@ibianet.com.br



10/9
10

Maristela Atacadista

Rua José Hermanno nº.251, Setor Campinas, Goiânia - GO - 74515-030

maristelaatacadista@ibianet.com.br



Giro Atacadista

Rua José Hermanno nº. 445 Qd.65 Lt.14, Setor Campinas, Goiânia - GO - 74515-030

giroatacadista@ibianet.com.br



ff. 1080
10

1.3.1 O SETOR ATACADISTA DISTRIBUIDOR NO BRASIL

IMPORTÂNCIA DO DISTRIBUIDOR NA CADEIA DE ABASTECIMENTO

Apesar de todo o esforço relacionado à integração da cadeia de abastecimento, o distribuidor sempre será um elo necessário e fundamental de conexão entre as empresas fabricantes e os estabelecimentos varejistas.

Com a integração da cadeia de abastecimento, o distribuidor, também denominado "intermediário" proporciona a minimização dos estoques no processo de abastecimento, gerando assim uma conseqüente redução na margem de erro da cadeia logística. Portanto, as pressões sobre a precisão logística e o desempenho do ciclo de distribuição são enormes, existindo diversas métricas funcionais para a sua classificação e padrões mundiais de precisão e desempenho a serem consultados.

As figuras 1 e 2 demonstram as vantagens da utilização do distribuidor na cadeia de abastecimento.

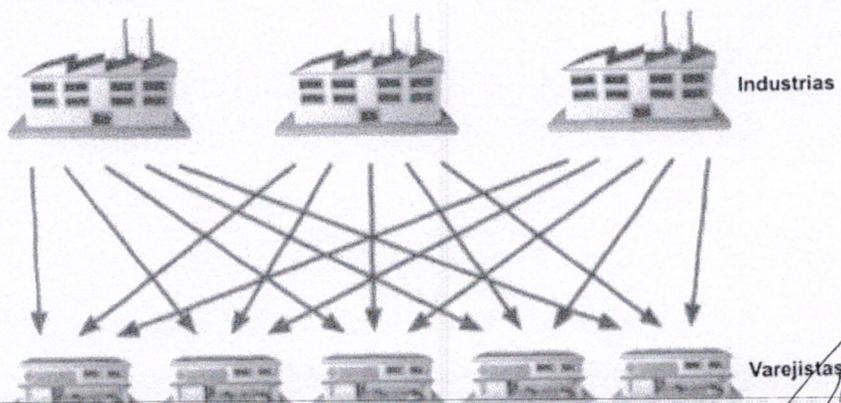


Figura 1. Cadeia de abastecimento sem a figura do Distribuidor

1081
10

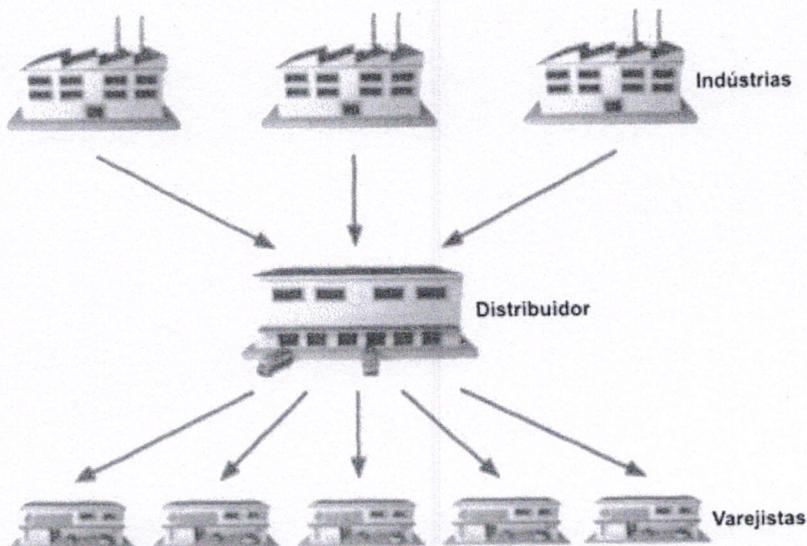


Figura 2. Cadeia de abastecimento com a figura do distribuidor

Na figura 1 estão representadas três indústrias e cinco empresas varejistas, o seu número de transações realizadas supera o da figura 2, representada pelo mesmo número de empresas. Pode-se verificar que na figura 2, com a presença do distribuidor, ocorreu redução de 46,66% nas transações, culminando na consequente redução dos custos inerentes à distribuição. Considerando 100 indústrias para 25 mi empresas varejistas, a intervenção do distribuidor reduz o número de transações em mais de 98%.

Entre as diversas funções do distribuidor na cadeia de abastecimento, podem-se destacar algumas de extrema relevância:

- Manutenção de estoques necessários para balancear e regular a variação entre os planos de produção e demanda.
- Cobertura total do mercado por meio da força de venda, contando com visitação frequente e telemarketing especializado no atendimento ao cliente.
- Acúmulo e consolidação de produtos de vários fabricantes dentro de uma única empresa, buscando combinar a venda e o embarque para clientes comuns.
- Assistência creditícia e financeira, possibilitando aos varejistas melhores condições e prazos para pagamentos.
- Vendas em pequenas quantidades pelo fracionamento da embalagem de despacho do fabricante.
- Redução dos custos de logística, armazenagem e distribuição incidentes sobre o procurso, em função da especialidade do distribuidor.
- Entregas programadas com maior freqüência, permitindo aos varejistas manterem menor estoque dos produtos.
- Racionalização do processo de obtenção de informações sobre o mercado e seu comportamento.
- Análise crítica das tendências dos seus clientes, sejam eles farmácias, drogarias, hospitais, clínicas, órgãos governamentais.

CUSTOS DE DISTRIBUIÇÃO

Os custos operacionais constituem de 2% a 5% do custo de vendas de uma distribuidora. Como a tônica empresarial em retorno dos investimentos roga que os custos devem ser permanentemente minimizados, a redução dos custos de distribuição tem sido extremamente enfatizada como um importante ponto na comercialização.

Portanto, além da preocupação em atender bem e eficazmente o cliente, o distribuidor tem o grande desafio de se preocupar continuamente com a melhora na utilização dos recursos para maior otimização dos custos, o que representa quase sempre o repasse de maiores descontos aos produtos vendidos aos varejistas.

OS SETE PRINCÍPIOS DA DISTRIBUIÇÃO

Este guia apresenta, sucintamente, um conjunto de princípios distintivos das operações de distribuição de classe mundial. Esses princípios foram desenvolvidos durante uma revisão retrospectiva de inúmeros projetos de distribuição, assim como de projetos de novos depósitos, layout, benchmark em operações de distribuição etc., e representam os denominadores comuns da quase totalidade dos projetos de distribuição de sucesso.

Seguem, brevemente, os sete princípios:

PERFIL

O distribuidor deve manter perfis de pedido, atividade por item e planejamento, para poder identificar as causas básicas dos problemas nos processos implementados, possibilitando, assim, a criação de oportunidades de novação.

BENCHMARK

Deve existir uma comparação frequente do desempenho do depósito, das práticas e da infra-estrutura operacional em relação aos padrões mundiais, para, dessa forma, identificar as possibilidades de aperfeiçoamento e permitir investimentos em novos materiais, infra-estrutura e sistemas de processamento de informações.

SIMPLIFICAÇÃO

A simplificação dos processos de distribuição tem o objetivo único de eliminar o máximo de trabalho possível. Uma vez que o maior trabalho do depósito se constitui na movimentação dos produtos físicos e no processamento das informações, estas duas atividades devem ser foco de constante melhora.

INFORMATIZAÇÃO

A informatização de toda a operação é um dos pontos cruciais para garantir a competitividade na distribuição. A integração das informações pertinentes a pedidos, clientes, estoques, expedição de produtos, entre outras igualmente importantes, é imprescindível nessa atividade e necessária para o acompanhamento dos desempenhos, possibilitando a racionalização dos recursos e assegurando a continuidade do processo de simplificação na distribuição.

MECANIZAÇÃO

A implementação e a utilização de equipamentos e sistemas de armazenagem, movimentação e distribuição garantem a melhora da produtividade e da densidade de estocagem dos produtos no depósito.

LAYOUT

Um dos segredos da simplificação dos processos reside justamente no layout implementado no depósito. A movimentação dos produtos e o sistema de estocagem devem formar fluxo regular, a fim de maximizar o uso da área e obter o melhor aproveitamento do espaço disponível.

HUMANIZAÇÃO

Os funcionários devem estar plenamente envolvidos nos processos inerentes à distribuição para a humanização das operações. O envolvimento deve existir, inclusive, na melhora contínua desses processos, na implementação de objetivos de desempenho individuais e comuns e, ainda, no estabelecimento de melhoras ergonômicas nas atividades manuais.

AS OPERAÇÕES NA DISTRIBUIÇÃO

As funções de distribuição tradicionais abrangem as seguintes operações:

RECEBIMENTO

São todas as atividades que se relacionam com o recebimento ordenado de todos os produtos que chegam ao depósito. Deve ser realizada a conferência, a fim de identificar se a quantidade recebida está em conformidade com os seus respectivos lotes e com o pedido efetuado, a inspeção, a fim de verificar a integridade das embalagens dos produtos, e o despacho aos produtos para a estocagem ou para as áreas organizacionais que os solicitaram.

PRÉ-EMBALAGEM

É uma atividade opcional desenvolvida sempre que é necessária a fragmentação da embalagem do fornecedor para a realização de uma nova embalagem individual, combinada com outros produtos, objetivando a formação de kits.

ESPERA

É o ato de colocar as mercadorias em estoque. Inclui a movimentação dos produtos ou materiais e a colocação em posições designadas para a guarda.

ESTOCAGEM

É a retenção física dos produtos no aguardo pela demanda. A forma de estocagem depende do tamanho e da quantidade dos itens em estoque e das características de manuseio do produto ou das respectivas embalagens de expedição. Um bom controle dos níveis de estoque garante ao distribuidor diminuição da falta de produtos e, principalmente, menor investimento com a rotatividade de sua manutenção.

VENDA

É a atividade complementar desenvolvida pelo distribuidor que garante a autonomia e a independência do empreendimento. No caso específico do setor de medicamentos, a venda é um ato inerente ao processo de distribuição, geralmente exigido pelos fornecedores para garantir a representatividade de suas marcas.

SEPARAÇÃO DO PEDIDO

É o processo de retirada dos itens do estoque para atender a um pedido. A separação do pedido é um serviço essencial oferecido por um centro de distribuição aos seus clientes. É uma função básica na qual a maioria dos projetos de distribuição está baseada.

EMBALAGEM

Esse processo é um passo opcional após o processo de separação. Da mesma forma que na pré-embalagem, itens individuais ou sortidos são encaixotados para uso mais conveniente. A espera do processo de separação para o desempenho dessa função tem a vantagem de possibilitar maior flexibilidade ao uso do estoque disponível. Itens individuais estão disponíveis para a utilização em diversas configurações de embalagens, conforme a necessidade.

EMBALAGEM FINAL E EXPEDIÇÃO

Fazem parte desses serviços:

- A conferência dos itens separados com os constantes do pedido;
- A acondicionamento dos produtos em embalagem apropriada;
- A preparação de documentos de expedição, além de romaneios, etiquetas de endereçamento e/ou conhecimento de embarque;
- A pesagem da carga para determinação do custo de transporte (quando terceirizado);
- A acumulação de pedidos para expedição, conforme o meio de transporte utilizado: veículo próprio ou transportadora terceirizada;
- O carregamento dos veículos (geralmente, nos casos de terceirizadas, é

de responsabilidade da transportadora).

TRANSPORTE

O transporte é uma função complementar na maioria dos projetos de distribuição, entretanto, no caso específico do setor de medicamentos, se tornou uma atividade praticamente indissociável do aro de distribuição, principalmente pela constante necessidade de manter os padrões de qualidade exigidos pelos fornecedores.

CROSS-DOCKING

É a recepção de mercadorias diretamente da "doca" de entrada para a "doca" de expedição, onde ocorre uma operação de rápida movimentação de produtos para expedição (entre fornecedores e clientes), que visa, basicamente, completar pedidos: a mercadoria que chega é separada para a composição final de algum pedido pendente, que imediatamente é transportado e entregue ao cliente.

ÁREAS AUXILIARES / FUNÇÕES DE APOIO

São os escritórios, os sanitários, as áreas de descanso e todas as outras funções de apoio das atividades inerentes ao processo de distribuição.

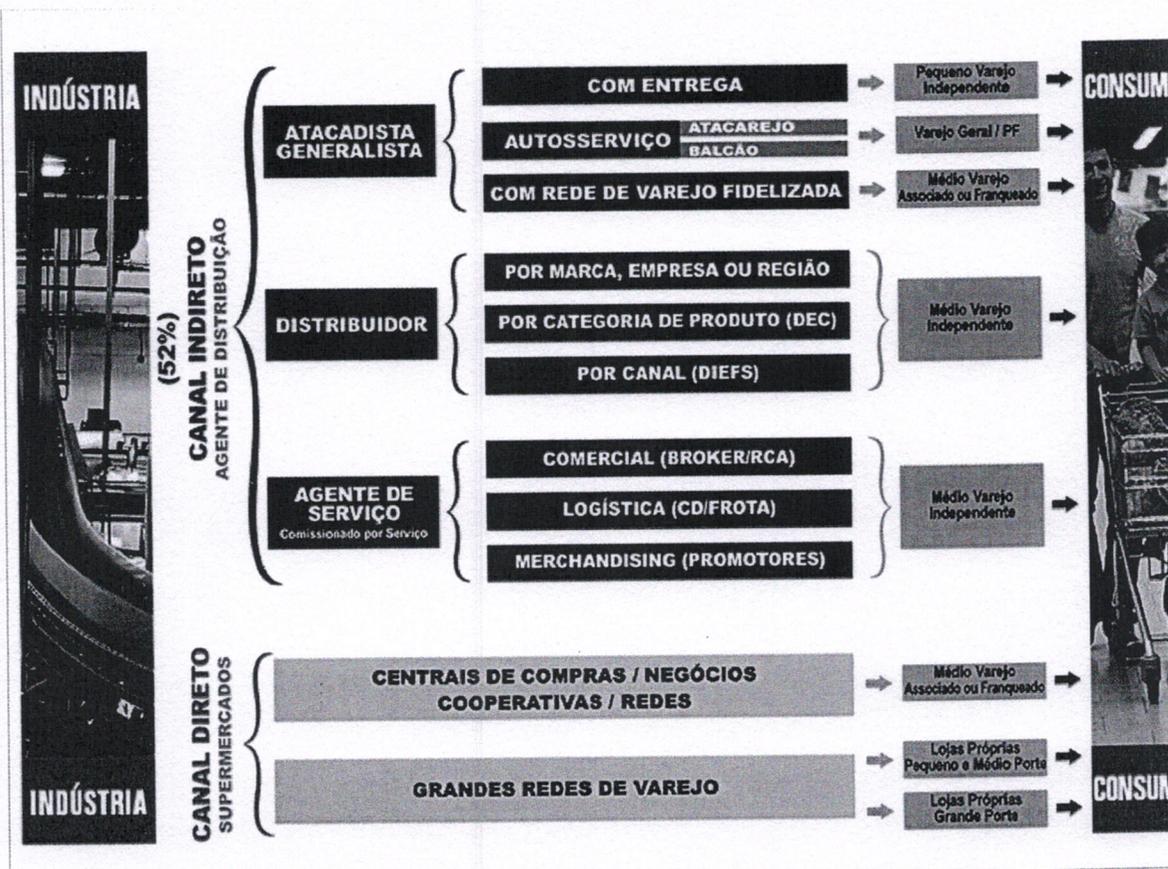
OS FORMATOS DE AGENTE DE DISTRIBUIÇÃO EM ATUAÇÃO HOJE NO BRASIL SÃO:

- **Distribuidor:** Agente de distribuição que compra e vende produtos de fornecedores (indústria), com os quais possui vínculo de exclusividade de produtos e/ou de território (com ou sem contrato).
- **Atacado (entrega/auto-serviço/balcão):** Agente de distribuição que compra e vende produtos de fornecedores (indústria), com os quais não possui vínculo de exclusividade de produtos e/ou território.
- **Operador de vendas:** Agente de distribuição que desempenha as funções de vendas (com nota fiscal da indústria), trabalha no ponto de venda, cobrança e pós-venda, pelas quais recebe sua remuneração.
- **Operador logístico:** Agente de distribuição que desempenha as funções de movimentação, armazenagem e distribuição física, pelas quais recebe sua remuneração.

fl. 1086
de

de vendas (com nota fiscal da indústria), trabalha no ponto de venda, cobrança e pós-venda, pelas quais recebe sua remuneração.

- Operador logístico: Agente de distribuição que desempenha as funções de movimentação, armazenagem e distribuição física, pelas quais recebe sua remuneração.



Dados do Setor no Brasil

Ranking ABAD/Nielsen 2014 – Ano Base 2013
(Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores)

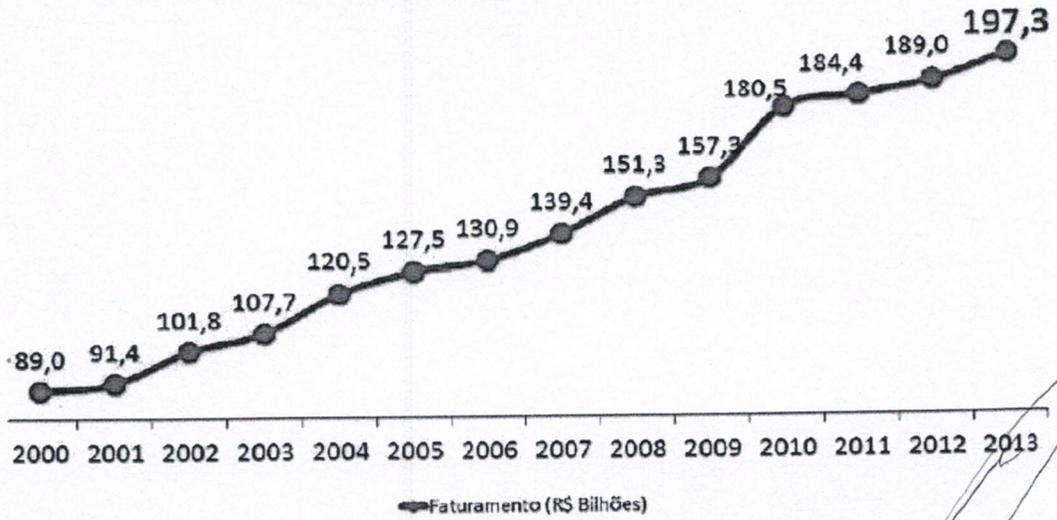
» Faturamento total:	R\$ 197,3 bilhões
» Participação no mercado mercearil:	52%
» Pontos de venda atendidos:	1.061.264
» Armazém (seco + frigorífico):	11.597.185m ²
» Funcionários:	332.473
» Vendedores diretos:	50.484
» Representantes comerciais / autônomos:	76.539
» Frota própria e terceirizada:	90.000

Fonte: Nielsen – Números relativos ao Ano de 2013

*ff-1087
Jo*

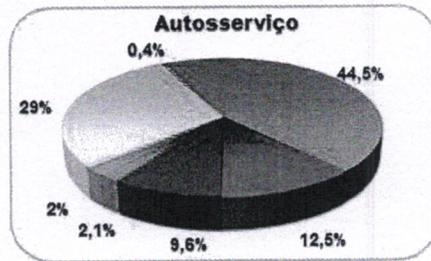
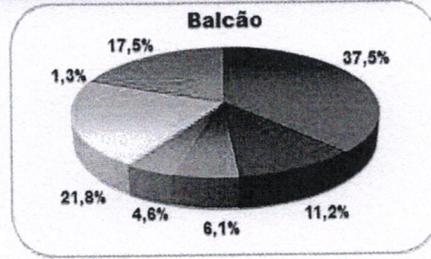
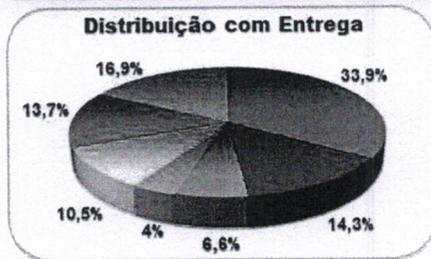
Segmento de Atacadistas e Distribuidores

Crescimento consistente no período 2000-2013
Desempenho do segmento ao longo dos anos (em valores atualizados)



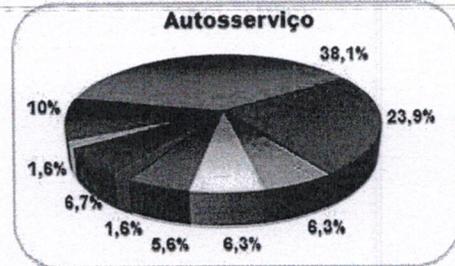
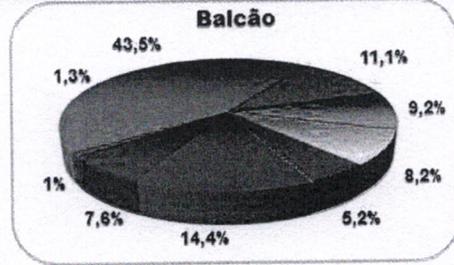
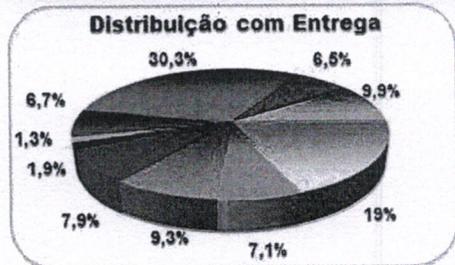
*fl. 1088
10*

QUEM COMPRA DAS EMPRESAS DO SETOR
A importância e o tipo de clientes dos atacadistas distribuidores



- Varejo Alimentar Independente
- Supermercados Pequenos e Lojas de Conveniência
- Supermercados Médios
- Supermercados Grandes Hiper
- Transformadores
- Drogarias
- Outros

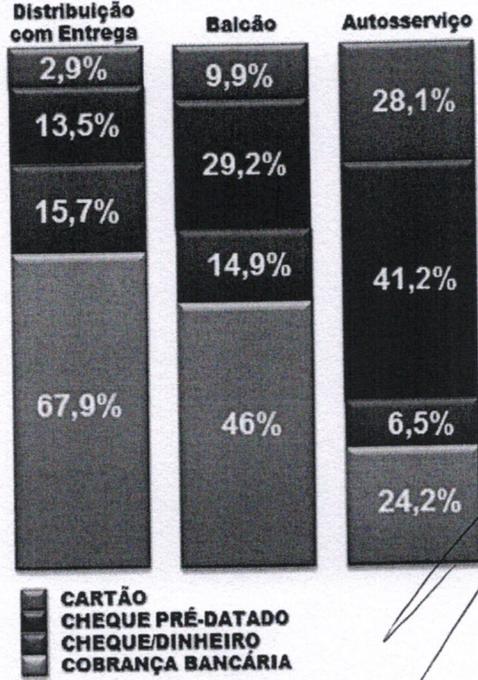
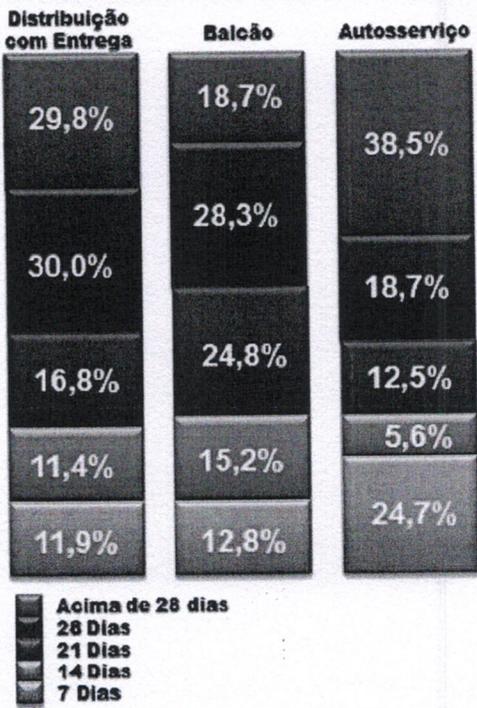
AS MAIS VENDIDAS
Cestas de produtos mais comercializadas



- Alimentos
- Bebidas
- Limpeza Doméstica
- Higiene Pessoal
- Saúde
- Bazar/Eletrô
- Materiais de Construção
- Perecíveis Frescos
- Produtos Automotivos
- Outros

[Handwritten signature]

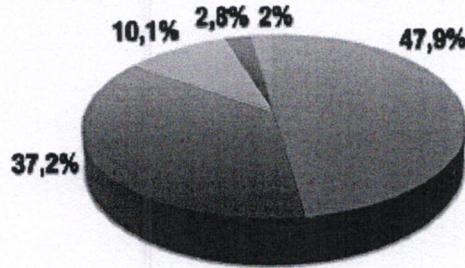
CONDIÇÕES E FORMAS DE PAGAMENTO



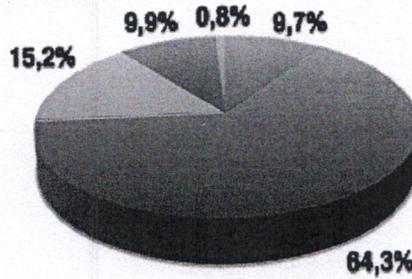
fl. 1090

MODELOS DE VENDAS DAS EMPRESAS
Meios de comercialização nas 488 empresas respondentes
do Ranking ABAD/Nielsen 2014 - Ano Base 2013

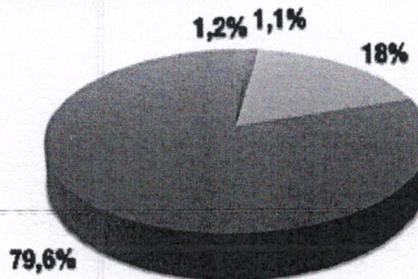
Distribuição com entrega



Balcão



Autosserviço

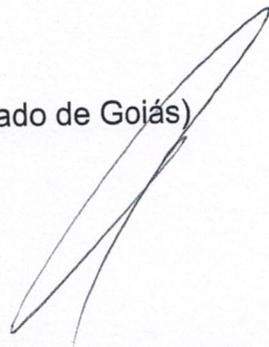


- VENDEDOR
- REPRESENTANTE COMERCIAL
- AUTOSSERVIÇO
- TELEENDAS
- E-COMMERCE

[Handwritten signature]

Fontes de pesquisas:

- Sindicato do Comércio Atacadista do Distrito Federal
<http://www.sindiatacadista.com.br/>
- ABAD (Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores)
<http://www.abad.com.br>
- ADAG (Associação dos Distribuidores e Atacadistas do Estado de Goiás)
<http://www.adag.org.br>



1092
102

1.3.2 PRODUTOS COM A MARCA IBIÁ (MARCA PRÓPRIA)

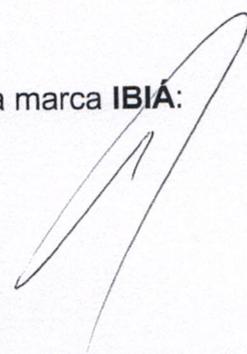
O **GRUPO IBIÁ** tem produtos hoje aproximadamente 100 (cem) itens que são embalados com a marca **IBIÁ**. Quando a marca **IBIÁ** surgiu em 1981, o **GRUPO IBIÁ** inovava mais uma vez: produtos de alta qualidade fabricados pelos principais fornecedores, com a melhor relação custo-benefício aos clientes profissionais.

O **GRUPO IBIÁ** sempre investiu no controle de qualidade e no aumento e aperfeiçoamento do sortimento para oferecer cada vez mais valor aos clientes, especialmente para os produtos que compõe a cesta básica: arroz, feijão, açúcar, condimentos, vinagre, conservas, farináceos, massas, óleo, pipoca, misturas, limpeza, doces, pipoca, refresco em pó, entre outros.

Os principais atributos que só a marca **IBIÁ** entrega para o seus clientes:

- Amplo sortimento;
- Preços competitivos;
- Qualidade garantida;
- Embalagens práticas para manuseio profissional;
- Controle de qualidade.

A seguir alguns produtos com a marca **IBIÁ**:



fl. - 1093
102



Açúcar Ibiá Cristal
Peso Líquido: 5Kg



Macarrão Sêmola Penne
Tipo: Penne
Embalagem: 500g



Arroz Agulhinha Ibiá
Classe: Longo Fino
Tipo 1 - Agulhinha
Peso Líquido 5Kg



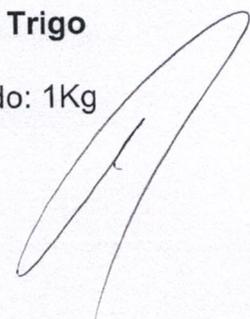
Farinha de Mandioca Torrada
Peso Líquido: 500 g



Feijão Carioca
Tipo 1
Peso Líquido 1Kg



Farinha de Trigo
Tipo 1
Peso Líquido: 1Kg



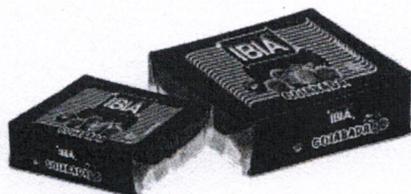
ff. 2094
20



Palmito Inteiro
Disponível nas embalagens de: 3 Kg,
500 g, 300 g e 200 g.



Sal Grosso
Peso Líquido: 500g



Goiabada Tablete
Embalagens de 400g e 800g



Molho de Pimenta
Peso Líquido: 150ml



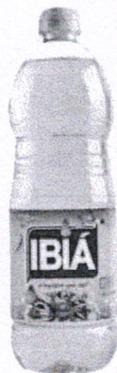
Catchup Tradicional
Embalagem de 200g e 400g.



Vinagre
Versões: Vinagre de Álcool composto
Branco, Vinagre de Álcool, Vinagre de
Álcool composto Tinto e Vinagre de
Fruta Maça.
Peso Líquido: 750ml



1095
20



Óleo de Soja Ibiá
Peso Líquido: 900 ml



Detergente Líquido
Nas versões: Clean, Coco, Neutro e Limão.
Peso Líquido: 500 ml



Mistura Bolo
Peso Líquido: 340g



Sabão em barra
Nas versões: Neutro Glicerinado, Fresh Glicerinado e Azul Glicerinado.
Peso Líquido: 1 Kg



Refresco em pó
Embalagem com 200 gramas faz 2 litros, e já vem adoçado!

Variedade de sabores: Abacaxi, Caju, Morango, Maracujá, Uva e Laranja.



IbiLimp sacolas plásticas
Tamanho: 30cm x 40cm
Embalagem: 1000 un

1096
102

1.3.2.3 O CRESCIMENTO DA MARCA PRÓPRIA

Introduzida no país pelas grandes redes de supermercados, a ideia de marcas próprias foi adotada com sucesso por atacadistas, distribuidores, cooperativas, associações e outros distribuidores de bens de consumo. Esses produtos concorrem diretamente com marcas consagradas (líderes), lado a lado nas gôndolas.

Por definição, a marca própria (MP) é um produto ou marca que pertence ao varejista, atacadista, associação ou qualquer outro distribuidor de bens de consumo, registrados e comercializados com exclusividade.

Segundo o Núcleo de Varejo, da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), "um produto de marca própria caracteriza-se por ser um produto vendido ou comercializado exclusivamente pela organização que detém o controle (registro) da marca e que normalmente não possui unidade produtora. Pode levar o nome da empresa ou utilizar uma outra marca não associada à designação da organização, possui identidade própria e é fornecido sob encomenda, atendendo a especificações definidas pelo detentor da marca".

As marcas próprias no Brasil tiveram início nos supermercados e atacadistas com os "produtos genéricos", no início do século 20, porque não tinham diferenciação. Diferente dos medicamentos genéricos que possuem a garantia dos testes de qualidade, produtos como arroz e feijão eram acondicionados em embalagens identificadas apenas com a designação do produto (arroz, feijão etc.). A qualidade e o valor agregado eram baixos e o seu principal diferencial era o preço.

A explosão de crescimento das marcas próprias se expandiu por todo o país em meados dos anos 1990. O intercâmbio de ideias e a importação de produtos de marca própria com padrões de qualidade internacional,

fl. 1097
20

os quais passaram a competir com as marcas líderes no mercado brasileiro, foram fundamentais para a alavancagem das Marcas Próprias no país.

Atualmente, as Marcas Próprias passam por uma nova fase de evolução, definida por alguns especialistas como a quarta geração. O foco maior dos varejistas é ter uma Marca Própria com qualidade igual ou até superior a das marcas de referência. Em vez de preço, hoje o maior diferencial é o de melhor produto.

A participação das marcas próprias no varejo brasileiro é de 5,4% em valor, conforme o 13º Estudo de Marcas Próprias realizado pela Nielsen. De acordo com o estudo, o volume de vendas cresceu 25,7% e em valores, 22,3%, no período de julho de 2012 a junho de 2013, enquanto as marcas tradicionais registraram crescimento de 8,4%, em volume, e 5,5%, em valores. Isso representa um aumento de 5,9% do volume de vendas das marcas próprias, em 2012, para 6,8%, em 2013, e em valores, de 4,8% para 5,4%.

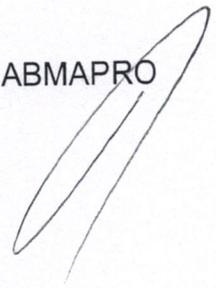
A expectativa é que a participação do segmento cresça ainda mais e constantemente, em razão da seriedade dos projetos das empresas fabricantes e varejistas. O desafio e a prioridade do setor continua sendo intensificar a comunicação para que o consumidor confie ainda mais na qualidade dos produtos.

Nos EUA, a participação das marcas próprias é de 15,2% nas vendas, em valor, realizadas nos supermercados, atacadistas, distribuidoras e varejo em geral. Na América Latina o país com a maior penetração de Marcas Próprias é a Argentina, com 9,5% de participação em valor, seguida por Chile (6,3%), Colômbia (5,5%), Brasil (5,4%) e México (5,3%). Na Venezuela, a participação das marcas próprias é de 1,3%.

fl. 1098
se

Fontes de pesquisas:

- Associação Brasileira de Marcas Próprias e Terceirização - ABMAPRO
www.abmapro.org.br
- Diário Comercio indústria e Serviços
www.dci.com.br
- Panorama Brasil
www.panoramabrasil.com.br



fl. 1099
lo

1.4 FUNÇÃO SOCIAL

1.4.1 EMPREGOS DIRETOS E SEUS REFLEXOS

O **GRUPO IBIÁ**, nos primeiros meses do ano de 2014 registrou um dos seus melhores períodos com relação a faturamento, chegando ao número de aproximadamente 600 (seiscentos) colaboradores em seus quadros, respondendo pelo sustento direto de aproximadamente 3.200 (três mil e duzentas) pessoas.

Na data do ajuizamento, o quadro de colaboradores somava 361 (trezentos e sessenta e um) funcionários, volume suficiente para a demanda no momento. Sendo 353 (trezentos e cinquenta e três) funcionários registrados na empresa **IBIÁ INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.**, e 08 (oito) funcionários registrado da empresa **LUMAFER AGROPECUÁRIA LTDA.**

A previsão é de que, juntamente com o faturamento, haja o aumento de contratações ao longo do período de recuperação.

1.4.2 ASPECTOS RELACIONADOS A RESPONSABILIDADE SOCIAL DO GRUPO IBIÁ

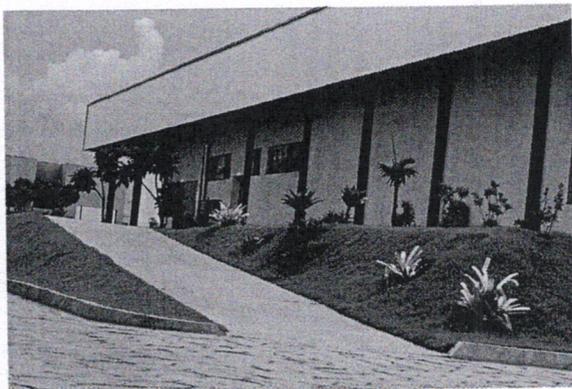
Nos dias de hoje uma empresa que busca crescimento e desenvolvimento não pode deixar de lado o compromisso de aliar sua evolução com responsabilidade social, uma empresa séria e preocupada com o bem-estar de clientes e colaboradores como a **IBIÁ** não poderia agir de forma diferente.

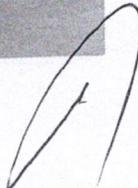
Hoje o **GRUPO IBIÁ** mantém doações regulares de equipamentos eletrônicos a programas de inclusão digital, com esta ação a empresa evita o descarte indevido de material que pode ser nocivo ao meio-ambiente e auxilia na preparação de jovens carentes para o mercado de trabalho.

fl. 1100
le

Dentre as ações do **GRUPO IBIÁ** destaca-se ainda doações mensais a creches e instituições similares.

Isso sem falar da preocupação recorrente da empresa em adaptar suas instalações aos novos tempos, o que já pode ser visto no Centro de Distribuição que conta com lixeiras seletivas e rampas de acesso para cadeirantes.





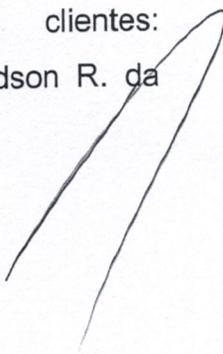
1103
10

1.5 PRINCIPAIS FORNECEDORES

Podemos citar como principais fornecedores:
Seara Indústria e Comércio de Produtos Agropecuários Ltda., Química Amparo Ltda., Cargil Agrícola S.A., Unilever Brasil Ltda., Granol Indústria e Comércio Exp S.A., Arcom S.A., BRF Brasil Foods S.A., Santher Fabrica de Papel Santa Therezinha, Cargil Agrícola S/A, entre outros.

1.6 PRINCIPAIS CLIENTES

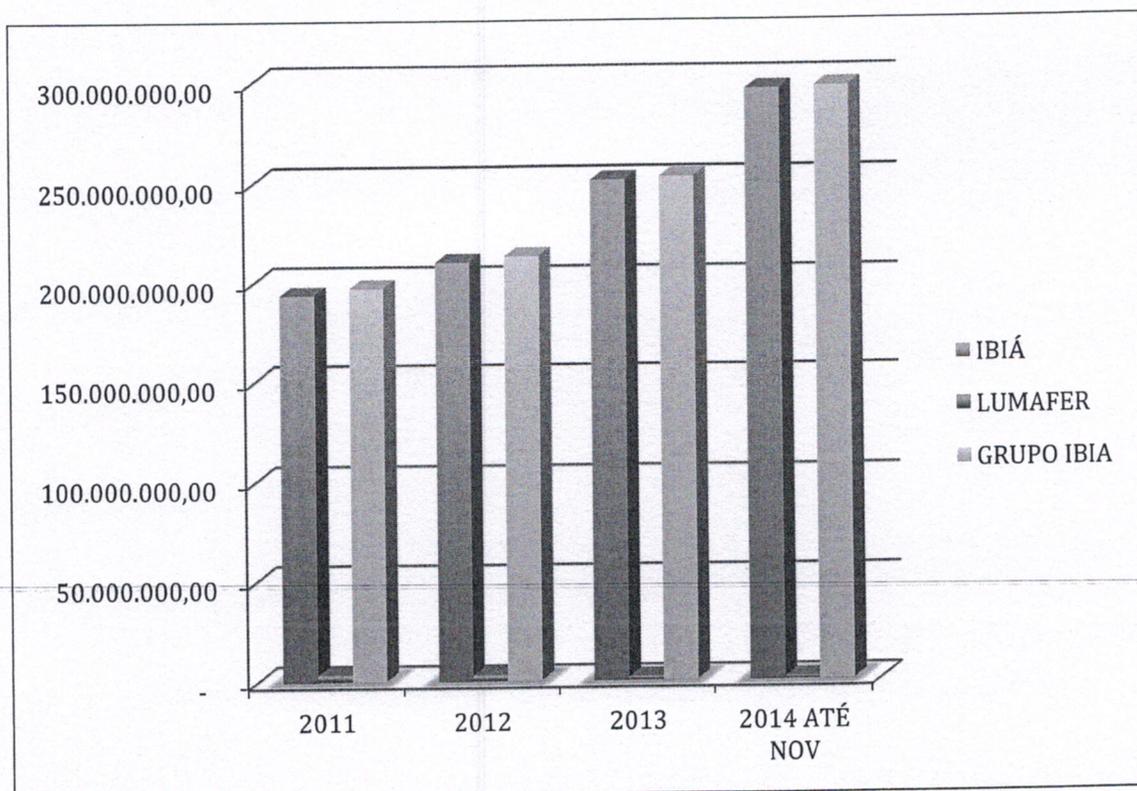
Podemos citar como principais clientes:
Supermercado Tatico, Bretas Supermercado, Supermercado Story; Edson R. da Silva Produto Alimentício; Luciana Trescena da Silva, entre outros.



1.7 FATURAMENTO DO GRUPO IBIÁ

Demonstrativo de faturamento do **GRUPO IBIÁ** nos anos de 2011, 2012, 2013 e até novembro de 2014, data do Balancete especial.

FATURAMENTO	2011	2012	2013	2014 ATÉ NOV
IBIÁ	193.730.152,44	210.119.015,63	250.975.417,28	295.792.459,88
LUMAFER	3.434.890,59	2.948.797,66	1.587.085,00	1.218.741,00
GRUPO IBIÁ	197.167.054,03	213.069.825,29	252.564.515,28	297.011.200,88



Onde na empresa **IBIÁ** o faturamento é referente a venda de mais de 15.000 (quinze mil) itens de todos os gêneros: alimentício, bazar, bebidas, higiene pessoal, limpeza, papelaria, agropecuários, utilidades domésticas, eletro-equipamentos. E na empresa **LUMAFER** o faturamento é referente a venda de cabeças de gado e alugueis de imóveis.

11.03
10

Demonstrativo de faturamento com percentual de participação de vendas por fornecedores, referente ao ano de 2014:

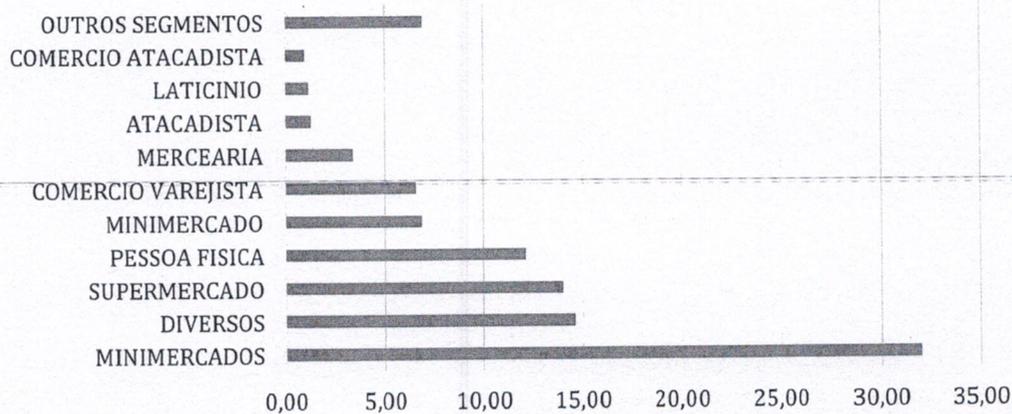
FORNECEDORES	%
USINAS DE AÇUCAR	17,66
QUIMICA AMPARO LTDA	10,88
SANTHER - FABRICA DE PAPEL SANTA THEREZI	4,86
CARGIL AGRICOLA S.A	4,86
COMPANHIA MULLER DE BEBIDAS	3,72
LATICINIOS BELA VISTA LTDA	2,67
UNILEVER BRASIL LTDA	2,67
GRANOL INDUSTRIA E COMERCIO EXP. S/A	2,59
INDUSTRIAS ANHEMBI S/A	2,32
BOMBRIL S.A	2,08
MONDELEZ BRASIL LTDA	1,92
PRODUTORES (FEIJÃO)	1,91
LOUIS DREYFUS COMMODITIES BRASIL S.A	1,32
NESTLE BRASIL LTDA	1,31
URBANO AGROINDUSTRIAL LTDA (ARROZ MARCA PRÓPRIA)	1,15
OUTROS	38,08



Demonstrativo de faturamento com percentual de venda por ramos de atividade dos clientes:

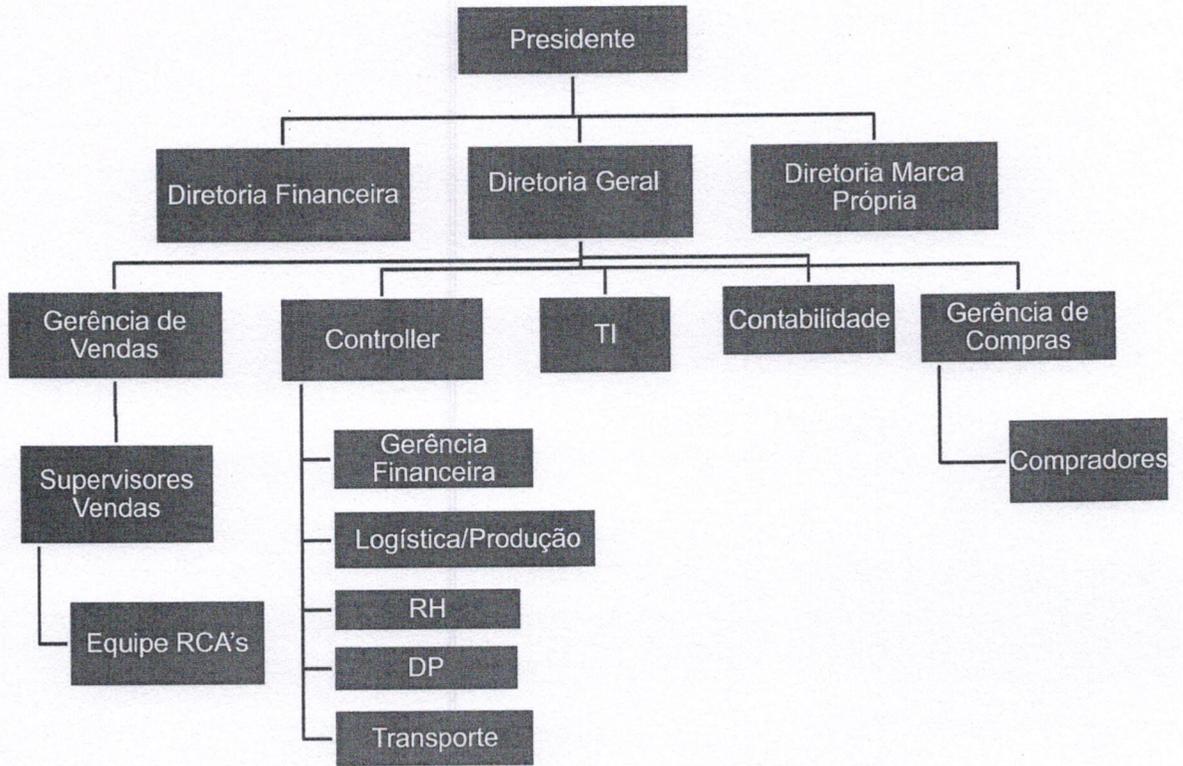
RAMO DE ATIVIDADE	%
MINIMERCADOS	32,02
DIVERSOS	14,58
SUPERMERCADO	14,03
PESSOA FISICA	12,10
MINIMERCADO	6,89
COMERCIO VAREJISTA	6,59
MERCEARIA	3,38
ATACADISTA	1,29
LATICINIO	1,19
COMERCIO ATACADISTA	0,99
OUTROS SEGMENTOS	6,95

% PARTICIPAÇÃO DE VENDAS POR SEGMENTOS DE CLIENTES 2014



1.8 ORGANOGRAMA

1105
da



2. ESTRUTURA DO ENDIVIDAMENTO

Conforme o artigo 49 da LFR, a estrutura do endividamento do **GRUPO IBIÁ** condiciona este PRJ as pessoas físicas e jurídicas que compõem a lista de credores apresentada pelas empresas, que deverá ser substituída pela lista de credores a ser consolidada pelo Administrador Judicial (art. 7º, § 2º) ou por decisões judiciais futuras. São consideradas todas as dívidas e obrigações existentes, vencidas e/ou vincendas, até o momento do ajuizamento do pedido de Recuperação Judicial, inclusive as decorrentes de obrigações de dar e fazer, que poderão ser convertidas em obrigações pecuniárias pelo **GRUPO IBIÁ** e de ações civis públicas ou coletivas, relativas a fatos ocorridos até o momento da distribuição do pedido.

2.1 CREDORES CONCURSAIS

O **GRUPO IBIÁ** possui, neste momento, 474 (quatrocentos e setenta e quatro) credores concursais divididos em 04 (quatro) classes, cujos créditos totalizam o valor de R\$ 105.135.512,09 (*cento e cinco milhões, cento e trinta e cinco mil, quinhentos e doze reais e nove centavos*), que poderão sofrer alterações decorrentes de habilitações, divergências e impugnações de créditos, reclamações trabalhistas etc. (art. 7º, § 1º).

Desta forma, a lista de credores apresentada nos autos da recuperação judicial (1ª lista de credores), poderá ser modificada. Neste caso, para aplicações contidas no PRJ, será considerada a relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial através de edital (2ª lista de credores), nos termos descritos no § 2º do art. 7º da LFR.

As projeções de pagamentos elaboradas para este PRJ têm como base os valores inicialmente relacionados, sendo que as eventuais divergências apresentadas na relação do Administrador Judicial ou no quadro geral de credores finalmente aprovado e homologado, acarretarão apenas a alteração das porcentagens de pagamentos destinadas aos credores.

1107
la

Havendo crédito não relacionado pelo **GRUPO IBIÁ** ou pelo Administrador Judicial, em razão de estes eventuais créditos não estarem revestidos de liquidez e certeza, em discussão judicial ou não, uma vez revestindo-se de tais atributos, sujeitar-se-ão aos efeitos do PRJ, em todos os aspectos e premissas.

2.1.1 CLASSE I – CREDORES TRABALHISTAS

Os titulares de créditos trabalhistas estão representados por 140 (cento e quarenta) credores, que somam a dívida no montante de R\$ 935.617,17 (*novecentos e trinta e cinco mil, seiscentos e dezessete reais e dezessete centavos*), conforme **ANEXO I**.

2.1.2 CLASSE II – CREDORES COM GARANTIA REAL

Os titulares de créditos com garantia real estão representados por 03 (três) credores, que somam a dívida no montante de R\$ 18.297.146,07 (*dezoito milhões, duzentos e noventa e sete mil, cento e quarenta e seis reais e sete centavos*), conforme **ANEXO II**.

2.1.3 CLASSE III – CREDORES QUIROGRAFÁRIOS

Os titulares de créditos quirografários estão representados por 320 (trezentos e vinte) credores, que somam a dívida no montante de R\$ 85.855.069,51 (*oitenta e cinco milhões, oitocentos e cinquenta e cinco mil, sessenta e nove reais e cinquenta e um centavos*), sendo que 314 são credores da empresa **IBIÁ** totalizando um montante de R\$ 85.529.939,82 (*oitenta e cinco milhões, quinhentos e vinte e nove mil, novecentos e trinta e nove reais e oitenta e dois centavos*) e 06 (seis) são credores da empresa **LUMAFER** os quais totalizam um montante de R\$ 325.129,69 (*trezentos e vinte e cinco mil, cento e vinte e nove reais e sessenta e nove centavos*), conforme **ANEXO III**.



1108
W

2.1.4 CLASSE IV – CREDORES QUIROGRAFÁRIOS ME EPP

Os titulares de créditos quirografários ME EPP estão representados por 11 (onze) credores, que somam a dívida no montante de R\$ 47.678,34 (quarenta e sete mil, seiscentos e setenta e oito reais e trinta e quatro centavos), sendo que 10 (dez) são credores da empresa **IBIÁ** totalizando um montante de R\$ 35.283,84 (trinta e cinco mil, duzentos e oitenta e três reais e oitenta e quatro centavos) e 01 (um) credor da empresa **LUMAFER** os quais totalizam um montante de R\$ 12.395,50 (doze mil, trezentos e noventa e cinco reais e cinquenta centavos), conforme **ANEXO IV**.

QUADRO GERAL DE CREDORES - CONSOLIDADO

CLASSE	QTDE	VALOR
TRABALHISTAS	140	935.617,17
TOTAL CLASSE I - TRABALHISTA	140	935.617,17
GARANTIA REAL	3	18.297.146,07
TOTAL CLASSE II - COM GARANTIA REAL	3	18.297.146,07
IBIÁ - QUIROGRAFÁRIOS	314	85.529.939,82
LUMAFER - QUIROGRAFÁRIOS	6	325.129,69
TOTAL CLASSE III - QUIROGRAFÁRIOS	320	85.855.069,51
IBIÁ - QUIROGRAFÁRIOS ME EPP	10	35.283,84
LUMAFER - QUIROGRAFÁRIOS ME EPP	1	12.395,50
TOTAL CLASSE IV - QUIROGRAFÁRIOS ME EPP	11	47.679,34
TOTAL GERAL	474	105.135.512,09

fl. 1109
no

2.2 CREDORES EXTRACONCURSAIS

2.2.1 CREDORES FINANCEIROS

Os credores financeiros reconhecidamente declarados como extraconcurrais, detentores de contratos de leasing, finame e/ou com garantia de alienações fiduciárias, somam uma dívida de aproximadamente R\$ 11.137.081,82 (*onze milhões, cento e trinta e sete mil, oitenta e um reais e oitenta e dois centavos*), conforme **ANEXO V**, terão suas valores pagos normalmente, podendo esses ser objetos de re-parcelamentos negociados juntos as instituições financeiras caso a caso.

2.2.2 CREDORES FISCAIS

Os impostos Federais e Estaduais somam uma dívida fiscal de aproximadamente R\$ 16.291.029,94 (*dezesesseis milhões, duzentos e noventa e um mil, vinte e nove reais e noventa e quatro centavos*), credores reconhecidamente declarados como extraconcurrais, conforme **ANEXO VI**, serão objetos de parcelamento especial.

Todo debito fiscal a ser efetivamente apurado, será objeto de consolidação e eventual parcelamento, na medida de sua efetivação.



11/10
le

3. PLANO DE RECUPERAÇÃO

3.1 DOS MEIOS EMPREGADOS NA RECUPERAÇÃO

O presente PRJ estabelece os seguintes meios de recuperação econômica e financeira do **GRUPO IBIÁ**, conforme prevê o art. 50 da LFR.

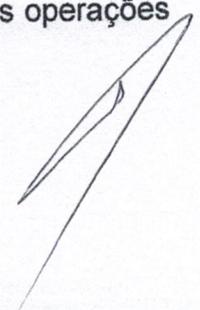
3.1.1 REORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA E ASSOCIAÇÕES

Todas as empresas do **GRUPO IBIÁ** poderão, no intuito de viabilizar o cumprimento integral do PRJ, realizar a qualquer tempo, após sua aprovação e homologação, quaisquer operações de reorganização societária, inclusive cisão, incorporação, fusão, e ainda, associar-se a investidores que venham possibilitar ou incrementar as atividades da empresa, desde que não implique a inviabilização do cumprimento do proposto neste PRJ.

O **GRUPO IBIÁ** envidará todos os esforços necessários para o efetivo cumprimento deste PRJ e sua administração pautar-se-á pelas boas práticas de governança corporativa.

3.1.2 OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS DESTINADOS A READEQUAÇÃO DE SUAS ATIVIDADES

Considerando a estrutura atual das empresas do **GRUPO IBIÁ**, bem como a expectativa presente e futura que deverão advir da reestruturação econômica e financeira que este PRJ propõe, as empresas poderão abrir ou encerrar filiais, adquirir e/ou alienar bens móveis e imóveis ou negócios relacionados às suas atividades, buscando sempre o incremento de suas operações e o cumprimento deste PRJ.



3.1.3 EMISSÃO DE COTAS E ALTERAÇÕES DO CONTROLE SOCIETÁRIO

Poderão ser emitidas novas ações e/ou quotas das empresas do **GRUPO IBIÁ**, e que poderão ser subscritas pelos atuais sócios ou por terceiros após as formalidades legais. Adicionalmente, os atuais sócios das empresas do **GRUPO IBIÁ** poderão alienar, total ou parcialmente, sua participação societária. Essas medidas poderão resultar na alteração do controle societário das empresas **GRUPO IBIÁ**.

Poderão ser realizadas transações múltiplas ou uma única, de emissão de ações e/ou quotas no formato ajustado.

3.1.4 ALIENAÇÃO DE ATIVOS

O **GRUPO IBIÁ** poderá realizar alienação judicial de seus ativos, cumprindo as formalidades do artigo 142 , inciso I da LFR. Poderá ainda locar, arrendar, remover, onerar ou oferecer em garantia, inclusive por meio de renovação de contratos já existentes, no todo ou em parte, quaisquer bens de seu ativo, relacionados na petição inicial deste processo, pertencentes às empresas, que poderão, a seu critério, ser objeto das operações supramencionadas por valores de liquidação forçada de mercado, buscando sempre adequar a estrutura das empresas do **GRUPO IBIÁ**, as necessidades dos negócios e o cumprimento do PRJ.

Caso ocorra alguma das operações anteriormente relacionadas, os recursos obtidos serão investidos nas operações do **GRUPO IBIÁ** e/ou direcionadas para pagamento aos credores e deverão respeitar as disposições da LFR.

Em nenhuma hipótese haverá sucessão do adquirente dos bens em qualquer das dívidas e obrigações das empresas do **GRUPO IBIÁ**, inclusive as tributárias e trabalhistas, com exceção das dívidas expressamente assumidas pelo adquirente na forma do contrato que vier a ser celebrado.

Tais ações trarão ao **GRUPO IBIÁ** "fôlego" para a reestruturação das atividades, aumento das operações, e, conseqüentemente geração de fluxo de caixa, permitindo "a superação da crise econômico-financeira, a manutenção da fonte das operações, de emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica" (in verbis, art. 47 da LFR).

3.1.5 NOVAÇÃO DE DÍVIDA DO PASSIVO E OUTRAS AVENÇAS

Este PRJ opera a novação de todos os créditos e obrigações a ele sujeito, extinguindo-se a obrigação anterior, substituindo-a pelas obrigações prevista nesse PRJ, inclusive com relação a garantias (reais e fidejussórias).

3.1.6 CONTAGEM DE PRAZO PARA OS PAGAMENTOS AOS CREDORES

O início da contagem do prazo para pagamentos aos credores será a partir da data do trânsito em julgado da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente PRJ pela AGC, bem como nos incidentes processuais (habilitação de crédito e impugnação de crédito).

3.1.7 JUROS E CORREÇÃO MONETÁRIA

O créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial serão atualizados e remunerados pela TR – Taxa Referencial, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resolução CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997, acrescidos de juros de 1% (um por cento) ao ano, ou em caso de extinção da referida taxa a que a substituir, e que começarão a incidir a partir da data do trânsito em julgado da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente PRJ. Os pagamentos de juros e atualização monetária ocorrerão juntamente com os pagamentos do principal e serão calculados aplicando os índices propostos sobre o valor de cada parcela.

1113
40

4. REESTRUTURAÇÃO DO GRUPO IBIÁ

A administração da GRUPO IBIÁ já iniciou implementação de ações para modificação do cenário de crise. Apresenta-se, a seguir, um resumo das ações que estão sendo adotadas pelos administradores:

4.1 REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS

O GRUPO IBIÁ está fazendo uma ampla revisão de todos os seus itens de despesas, visando melhorias na sua lucratividade. Incluem-se nessa revisão a discussão inclusive de contratos de prestação de serviços, itens de consumo, etc.

A área de compras está conversando com todos os fornecedores no sentido de todas as compras serem pagas a vista obtendo de melhorias considerável nos preços, tanto nos para a distribuição quanto nos produtos Marca Própria.

4.2 MELHORIAS NO APROVEITAMENTO DA CAPACIDADE INSTALADA PARA O EMPACOTAMENTO DOS PRODUTOS MARCA PRÓPRIA

A empresa já iniciou processo de revisão completa nos controles de produção, visando sanar o volume de perdas operacionais no processo e implantar medidas corretivas.

O departamento de PCP está se reestruturando de maneira a melhor gerenciar a demanda da carteira de pedidos, tratando as prioridades dos clientes, mas não se esquecendo da eficiência industrial. Com estas medidas espera-se um melhor aproveitamento da capacidade instalada e suas eficiências, tendo como fatores principais para este desempenho, a regularidade no abastecimento das principais matérias primas e redução de Startups intermitentes.

Adicionalmente, estão sendo previstos novos treinamentos internos visando melhoria do processo produtivo.

4.3 MELHORIA NAS FERRAMENTAS DE GESTÃO

A empresa implantou um novo sistema "ERP" para controle e processamento de suas operações, desenvolvido pela WINTHOR. Estão sendo formatados relatórios gerenciais para melhor acompanhamento das operações. Esse já está possibilitando melhoria considerável na qualidade de informações, eliminação de retrabalho, além de diversos outros benefícios.

4.4 REDUÇÃO DE CUSTOS FINANCEIROS

Este plano prevê a redução gradual de custos financeiros da empresa. Desta forma, essa redução nos custos financeiros em patamares aceitáveis, será fator de grande impacto para o reequilíbrio econômico e financeiro do **GRUPO IBIÁ**.

A empresa está buscando parceiros para operacionalização de linhas de crédito que apresentem taxas de juros mais atrativas.

4.5 BUSCA DA LIBERAÇÃO DE RECURSOS JUNTO A INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS – COBRANÇA BLOQUEADA

O **GRUPO IBIÁ** está pleiteando junto à Justiça a liberação de recursos financeiros que foram bloqueados por algumas instituições financeiras após o Pedido de Recuperação Judicial. Esses recursos são decorrentes da discussão da sujeição das cessões fiduciárias de recebíveis ao processo de Recuperação Judicial, a denominada Cobrança Bloqueada (Trava Bancária).

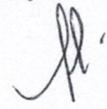
1.115
102

Oportuno ressaltar, que muitos destes contratos não foram registrados e formalizados em Cartório, o que os descaracterizam. A liberação desses recursos é primordial para que a empresa possa restabelecer seus níveis de estoque e capital de giro essenciais a sustentação operacional.

Assim, caso haja a liberação de valores bloqueados estes serão utilizados para capital de giro e reestabelecimento do estoque da recuperanda **IBIÁ**.

4.6 IMPLANTAÇÃO DE PLANO ORÇAMENTÁRIO

O **GRUPO IBIÁ** contratou a empresa de auditoria e consultoria **ESTRUTURA CONTÁBIL** para implantação do Plano Orçamentário de suas empresa. O plano orçamentário está em fase de implementação desde de junho de 2014, como estabelecimento de metas de despesas, compras, vendas, sendo que os valores orçados serão confrontados mensalmente (reunião mensal de resultados) com os valores realizados para uma tomada de decisão rápida.



5. PLANO DE PAGAMENTO

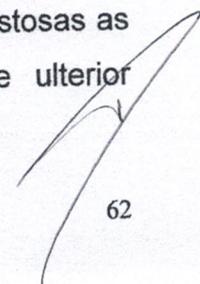
O presente PRJ foi elaborado em consonância aos artigos 53 e 54 da LFR, no intuito de manter a sua atividade produtora, função social, geração de empregos, renda e principalmente a liquidação de seus débitos junto aos credores, respeitando a viabilidade econômica e o fluxo de pagamento.

Todos os esforços de direcionamento da gestão do **GRUPO IBIÁ**, conforme demonstrado no decorrer deste PRJ, projetam o desejo em recuperar-se com um posicionamento mais presente e consistente de mercado, reunindo as oportunidades atuais de negócios às habilidades das equipes envolvidas e da gestão estratégica de seu administrador, visando potencializar suas atividades através da manutenção ou restabelecimento das relações comerciais com seus fornecedores e credores no curso dos anos.

Visando compatibilizar o valor da dívida com a capacidade de geração de caixa e pagamento das empresas do **GRUPO IBIÁ**, será necessário deságio de 70% (setenta por cento) sobre os créditos devidamente inscritos no quadro geral de quirografários (Classe III).

Assim, será considerada como dívida sujeita à presente proposta de pagamento do PRJ aquela que compõe a relação de credores divulgada pelo Administrador Judicial com a aplicação do deságio supramencionado, ou seja, o saldo remanescente de 30% (trinta por cento) dos créditos especificados, bem como aqueles oriundos dos credores aderentes e aqueles que não possuíam liquidez e certeza na elaboração do PRJ.

A consecução deste PRJ acarretará na construção de uma nova fase de trabalho, totalmente reestruturada considerando a força estratégica de atuação da empresa **GRUPO IBIÁ**, mantendo vívidas e amistosas as relações comerciais, contribuindo para um sólido restabelecimento e ulterior crescimento.



11/7
[Handwritten signature]

Com o pagamento dos créditos na forma estabelecida neste PRJ, haverá a quitação automática, plena, geral, irrestrita, irrevogável e irretroatável de toda a dívida do **GRUPO IBIÁ**, incluindo juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações, de forma que os credores nada mais poderão reclamar contra o **GRUPO IBIÁ** e seus respectivos diretores, administradores, garantidores, representantes legais, funcionários, sucessores e cessionários no que pertine aos valores devidos e, conseqüentemente aos contratos formulados.

Assim, após o pagamento dos créditos afetos ao presente PRJ, nada mais será devido pelo **GRUPO IBIÁ** aos credores elencados e relacionados junto ao presente PRJ.

5.1. PROJEÇÕES DO FLUXO DE CAIXA

A demonstração de viabilidade econômica do **GRUPO IBIÁ** está consubstanciada no contexto deste PRJ, bem como, em observância ao Fluxo de Pagamento (Laudo Econômico Financeiro) dos **Anexo VII** e **Anexo VIII**, tomando por base as estimativas da administração, para o período compreendido entre 2015 e 2026, considerando um crescimento de 5% (cinco por cento) ao ano.

É muito importante salientar que a recuperação do **GRUPO IBIÁ** está fundamentada no esforço conjunto das duas empresas integrantes de referido grupo, sendo elas a empresa **IBIÁ INDUSTRIA E COMERCIO DE ALIMENTOS LTDA.** e a empresa **LUMAFER AGROPECUARIA LTDA.**, uma vez que a empresa **IBIÁ** é a empresa operacional do grupo, que reúne as condições e estratégias necessárias para a realização das vendas e distribuição dos produtos transacionados pelo grupo e a empresa **LUMAFER** é a empresa patrimonial, que reúne todo o patrimônio imóvel do grupo, necessário para garantir as operações realizadas pela empresa **IBIÁ**.

Portanto, as estimativas e projeções de faturamentos futuros só atingiram os resultados esperados com as duas empresas

1118
10

trabalhando em conjunto. Ressaltando o papel fundamental da empresa **LUMAFER**, onde a geração de caixa vem do aluguel dos seus imóveis.

5.2. PROPOSTA DE PAGAMENTO

5.2.1. DISPOSIÇÕES GERAIS

Os valores devidos aos credores serão pagos por meio de transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo credor. Os credores deverão indicar uma conta corrente bancária no Brasil de sua titularidade para esse fim em até 15 (quinze) dias antes da data de início dos pagamentos, para que sejam efetuados os créditos devidos. Na hipótese da inexistência de conta bancária no Brasil de titularidade do credor, este deverá indicar todos os dados necessários à realização do pagamento, através de remessa internacional.

Não havendo a indicação desta conta, os valores ficarão disponíveis no departamento administrativo-financeiro do **GRUPO IBIÁ** na cidade de Aparecida de Goiânia - GO pelo prazo de até 30 (trinta) dias úteis da data prevista para o pagamento. Os valores não resgatados pelo credor, no prazo estipulado, por qualquer motivo, não serão considerados vencidos para fins de descumprimento deste PRJ e serão redirecionados ao fluxo de caixa do **GRUPO IBIÁ**, devendo o credor procurar o departamento financeiro para o agendamento de uma nova data de recebimento do seu crédito, sem correção monetária, juros moratórios ou quaisquer encargos.

Os depósitos recursais e eventuais bloqueios judiciais, até o limite de valor devido ao credor, lhes serão convertidos, sendo que o excedente será creditado ao **GRUPO IBIÁ**. Caso haja crédito remanescente devido ao credor, este será liquidado de acordo com o disposto neste plano.

5.3.1 CREDORES TRABALHISTAS

Os credores trabalhistas serão pagos em até 12 (doze) parcelas, equivalentes a no mínimo 1/12 avos, após o trânsito em julgado da decisão homologatória do PRJ, mediante quitação integral do contrato de trabalho e de todas as dívidas dele decorrentes. Fica determinado todo dia 10 (dez) de cada mês como data de vencimento, a contar da homologação do plano.

5.3.2 CREDORES COM GARANTIA REAL

Aos credores com garantia real será dado em pagamento (Dação em pagamento) o imóvel, uma Edificação Comercial, pertencente a empresa **LUMAFER AGROPECUÁRIA LTDA.** com endereço na Rodovia BR 153 – Setor Industrial – km 699 - Itumbiara – GO, avaliado, conforme Laudo de Avaliação da Câmara de Valores Imobiliários do Estado de Goiás, **ANEXO VIII**, no valor de mercado de R\$ 16.000.000,00 (*dezesesseis milhões de reais*).

Com a homologação judicial deste PRJ, a fim de assegurar o cumprimento das obrigações aqui assumidas, o **GRUPO IBIÁ** poderá a qualquer momento alienar, substituir, renovar ou requerer a supressão ou remição destas garantias, mediante a expressa anuência destes credores, ora garantida por este PRJ.

5.3.3 CREDORES QUIROGRAFÁRIOS

Aos credores com garantia real e aos credores quirografários será aplicado deságio de 70% (setenta por cento) sobre o valor nominal do crédito de cada um. O saldo remanescente de 30% (trinta por cento) será pago no prazo de 10 (dez) anos em 120 (cento e vinte) parcelas mensais consecutivas, com vencimento todo dia 10 de cada mês.

Com a homologação judicial deste PRJ, a fim de assegurar o cumprimento das obrigações aqui assumidas, o **GRUPO IBIÁ** poderá a

qualquer momento alienar, substituir, renovar ou requerer a supressão ou remição destas garantias, mediante a expressa anuência destes credores, ora garantida por este PRJ.

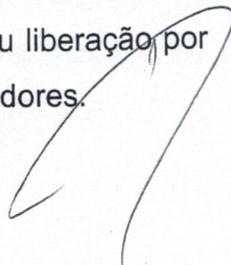
5.3.4 CREDORES QUIROGRÁFIOS ME EPP

Os credores quirografários ME EPP serão pagos o valor integral em 24 (vinte e quatro) parcelas, após o trânsito em julgado da decisão homologatória do PRJ. Fica determinado todo dia 10 (dez) de cada mês como data de vencimento, a contar da homologação do plano.

6. COMPENSAÇÃO

1121
10

O **GRUPO IBIÁ** poderá, a seu critério, utilizar créditos de qualquer natureza que detenha contra os credores para que, por meio de compensação, extinga ambas as obrigações até o limite do menor valor. A não realização da compensação ora prevista não acarretará a renúncia ou liberação por parte do **GRUPO IBIÁ** de qualquer crédito que possa ter contra os credores.



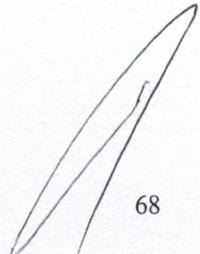
1122
10

7. CREDORES FORNECEDORES ESTRATÉGICOS

Terão tratamento diferenciado os credores fornecedores que aderirem e submeterem todos seus créditos aos termos deste PRJ, junto ao **GRUPO IBIÁ**, inclusive aqueles, porventura, não sujeitos à recuperação judicial, em virtude do disposto no art. 49, §§ 3º e 4º, da LFR e concederem fornecimento continuado de produtos, serviços, materiais e matéria prima e outros benefícios considerados estratégicos, em condições competitivas, desde que aceitas pela administração do **GRUPO IBIÁ**, viabilizando a continuidade dos negócios do grupo.

Para estes casos, o pagamento do débito será integral, sem deságio. O calculo será proporcional a 5% (cinco por cento) do valor dos novos fornecimentos, apurados mensalmente e pagos até no 15º (décimo quinto) dia útil do mês seguinte.

Os pagamentos dos fornecedores estratégicos ocorrerão até a quitação integral do debito do credor que dar continuidade de fornecimento, sem a incidência de juros e correção monetária. Caso a descontinuidade de fornecimento o credor volta as condições já previstas a sua classe nesse PRJ.



1123
10

8. DISPOSIÇÕES FINAIS

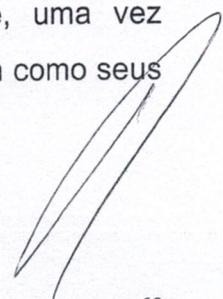
O objetivo do Plano de Recuperação Judicial, previsto na LRF, é permitir que as empresas em dificuldades financeiras mantenham seus postos de trabalhos, gerando empregos e renda, retomando sua participação competitiva e produtiva na economia. Os benefícios a serem atingidos não serão de exclusividade dos administradores, credores e funcionários, mas principalmente da sociedade onde o **GRUPO IBIÁ** está inserida.

Analisando o histórico do **GRUPO IBIÁ** e as causas que a levaram à crise, chegamos à conclusão que este PRJ seria inócuo sem a aplicação das medidas elencadas e, mais, sem a adoção das múltiplas vertentes sugeridas, haja vista que, não fosse assim, o **GRUPO IBIÁ** estaria fadada a sucumbir.

Salutar lembrar que o PRJ é embasado em perspectivas futuras e, muito embora partam de premissas realistas, não é possível garantir que ocorrerão. Assim, se porventura as projeções efetuadas se mostrarem superestimadas ou subestimadas, ensejarão revisões para adequação à realidade do momento e dos respectivos pagamentos propostos para amortização da dívida.

De início, este PRJ determina a introdução de um regime custo baixo a ser seguido e implantado por toda a organização, onde serão explicitadas medidas de contenção de custos viáveis no âmbito das atividades do **GRUPO IBIÁ**, visando o restabelecimento de crescimento diante da situação em que se encontra.

Assim, têm as diversas medidas de recuperação explicitadas neste PRJ o duplo objetivo de viabilizar economicamente a empresa e permitir o pagamento dos credores nas condições mencionadas e, uma vez homologado, obriga o **GRUPO IBIÁ**, seus controladores e credores, bem como seus respectivos cessionários e sucessores a qualquer título.



1124
pe

Com a homologação deste PRJ, haverá a suspensão de todas as ações e execuções, movidas contra o **GRUPO IBIÁ** e seus garantidores, que tenham por objeto créditos anteriores ao pedido de Recuperação Judicial, incluindo ações que visem cobrança de honorários advocatícios de sucumbência, sendo que, quando cumpridas às propostas deste PRJ, liquidando-se as obrigações assumidas, estas serão extintas.

O PRJ poderá ser alterado a qualquer tempo após sua homologação judicial e antes de seu integral cumprimento, por iniciativa do **GRUPO IBIÁ** e mediante a convocação de Assembleia Geral de Credores. A modificação de qualquer cláusula do PRJ dependerá de aprovação do **GRUPO IBIÁ** e da maioria dos créditos presentes à AGC, mediante a obtenção do quórum mencionado no art.45, c/c o art. 58, caput e §1º, da LFR.

Na hipótese de descumprimento de quaisquer das obrigações previstas neste PRJ, não será decretada a falência de nenhuma das empresas do **GRUPO IBIÁ**, sem que haja a convocação prévia de uma nova Assembleia Geral de Credores, requerida ao juízo no prazo de 30 (trinta) dias a contar do descumprimento, para deliberar quanto à solução a ser adotada, observado o procedimento para alteração do PRJ.

Este PRJ será considerado como descumprido na hipótese de o atraso no pagamento de quaisquer parcelas previstas não ser sanado no prazo de 30 (trinta) dias a contar da notificação do **GRUPO IBIÁ** pelo respectivo credor.

Decorridos dois anos da homologação judicial do presente PRJ sem que haja o descumprimento de quaisquer disposições do PRJ vencidas até então, as empresas do **GRUPO IBIÁ** poderão requerer ao juízo o encerramento do processo de recuperação judicial. Se os credores não requererem em juízo, no prazo de 05 (cinco) dias, a convocação de uma nova AGC, ter-se-á que concordam com a extinção do processo.

Este PRJ e todas as obrigações nele previstas reger-se-ão e deverão ser interpretados de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil, ainda que os contratos que deram origem aos créditos contra o **GRUPO IBIÁ** sejam regidos pelas leis de outro país.

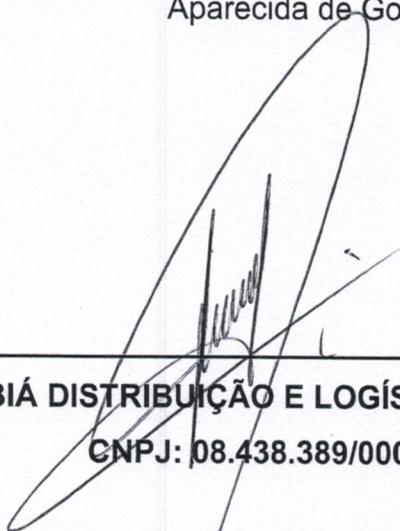
O Juízo da Recuperação Judicial será o foro competente para dirimir toda e qualquer controvérsia ou disputa oriunda deste PRJ, até o encerramento do processo. Após o encerramento do processo de Recuperação Judicial, o juízo competente para dirimir toda e qualquer controvérsia ou disputa oriunda deste PRJ será o da *4ª Vara Cível da Comarca de Aparecida de Goiânia, Estado de Goiânia*.

Sem prejuízo ao cumprimento do PRJ aprovado, o **GRUPO IBIÁ** poderá buscar soluções junto a parceiros estratégicos.

Por fim, através deste PRJ, a administração do **GRUPO IBIÁ** busca reestruturar suas operações de modo a permitir a sua preservação, como fonte de geração de riquezas, tributos, empregos, bem como a preservação e efetiva melhoria do seu valor econômico, seus ativos tangíveis e intangíveis e, finalmente, o pagamento dos seus credores, nos termos e condições ora apresentados.

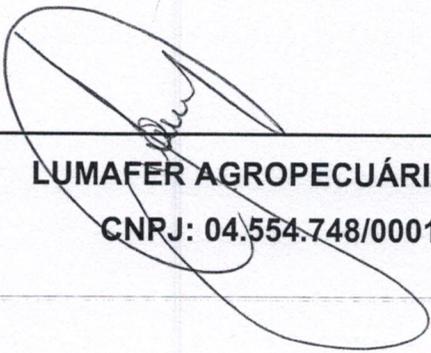
15/04/2015
126
02

Aparecida de Goiânia - GO, 06 de abril de 2015.



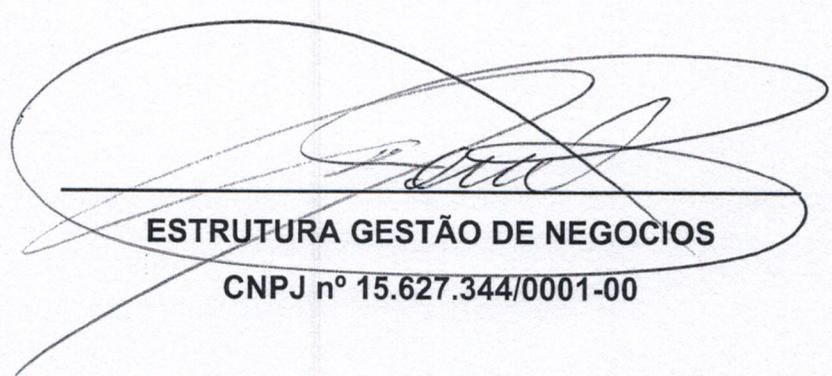
IBIÁ DISTRIBUIÇÃO E LOGÍSTICA LTDA.

CNPJ: 08.438.389/0001-63



LUMAFER AGROPECUÁRIA LTDA.

CNPJ: 04.554.748/0001-97



ESTRUTURA GESTÃO DE NEGÓCIOS

CNPJ nº 15.627.344/0001-00