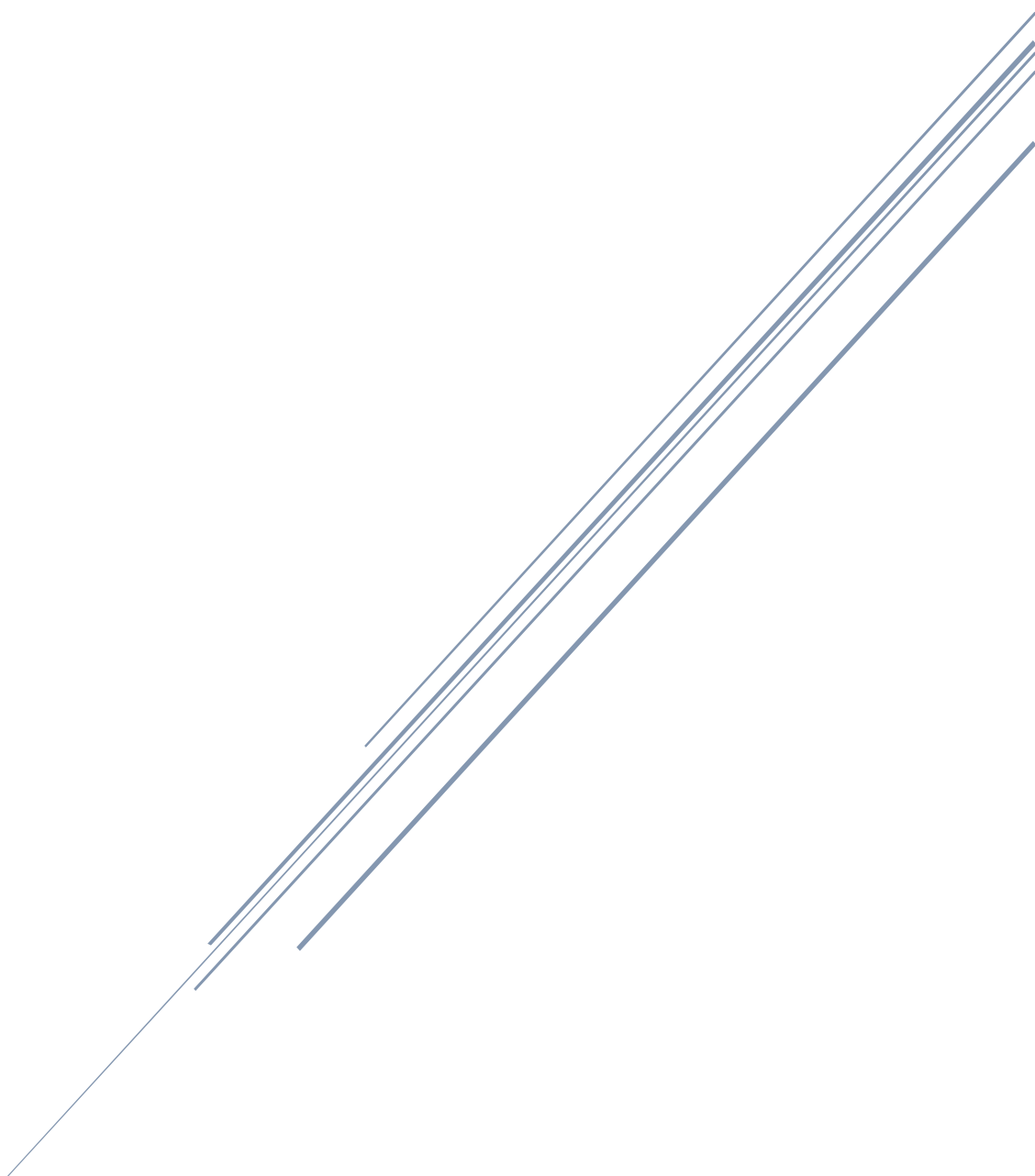


PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Via Mundo Intercâmbio e Turismo – EIRELI

CNPJ: 03.088.638/0001-14



Administrador Judicial
Daniel Torres Advogados

Sumário

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	2
I - Introdução (Art. 53 da Lei 11.101/2005)	2
II - Diagnóstico da Situação Atual (Art. 51, II da Lei 11.101/2005)	3
LISTA ATUAL DOS ATIVOS DA EMPRESA E DO SÓCIO:	9
III - Medidas de Recuperação (Art. 54 da Lei 11.101/2005)	11
REESTRUTURAÇÃO DE DÍVIDAS COM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS – NEGOCIAÇÃO INDIVIDUAL	11
GERAÇÃO DE RECEITAS	11
REDUÇÃO DE CUSTOS:	12
IV - Condições de Pagamento aos Credores (Art. 53, II da Lei 11.101/2005)	12
A) CREDITORES TRABALHISTAS:	12
B) CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS:	12
C) CREDITORES COM GARANTIA REAL:	13
V - Prazo de Execução e Fiscalização (Art. 61 da Lei 11.101/2005)	13
CRONOGRAMA DE IMPLEMENTAÇÃO:	13
MONITORAMENTO E RELATÓRIOS PERIÓDICOS:	13
PAPEL DA ADMINISTRAÇÃO JUDICIAL:	14
VI - Disposições Finais (Art. 58 da Lei 11.101/2005)	14
COMPROMISSO DA EMPRESA:	14
POSSIBILIDADE DE REVISÃO:	15
VALIDADE E APROVAÇÃO:	15

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

I - Introdução (Art. 53 da Lei 11.101/2005)

Este Plano de Recuperação Judicial tem por objetivo apresentar as diretrizes para a reestruturação econômico-financeira da empresa **VIA MUNDO INTERCAMBIO E TURISMO – EIRELI**, nos termos da Lei nº 11.101/2005. A recuperação judicial visa superar a situação de crise econômico-financeira do devedor, permitindo a manutenção da fonte produtora, dos empregos e dos interesses dos credores, promovendo assim a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

Ademais, cabe ressaltar que o plano que ora é apresentado aos credores e ao juízo, foi pensado de forma em seu máximo, conseguir usar o binômio necessidade-viabilidade tanto a favor da empresa quanto de sua massa de credores.

Importante aclarar que a recuperação judicial, através da lei 11.101/05, é um procedimento que necessita do apoio dos credores sob pena de não restar frutuosa e ao fim e ao cabo não passar de ato improdutivo a todas as partes envolvidas.

Temos vários exemplos de empresas pelo Brasil, que por conta das intempéries mercadológicas e fatores internos em algum momento precisaram alçar mãos do ato recuperatório que a empresa Via Mundo vem buscando nos dias atuais, sendo para tanto mais uma empresa que ao certo, com o incentivo necessário na formatação exata, tem totais chances de se recuperar e o mais importante, entregar aos seus credores o justo e o possível na situação atual em que se encontra, ao passo que melhora com o decurso do tempo em que o processo recuperatório judicial transcorre.

Por fim, mas não menos importante, demonstraremos de forma coesa e simplória os passos que serão dados desde o pedido de recuperação judicial que foi intentado, passando pelo atual momento de reestruturação interna da empresa, a apresentação do plano de recuperação judicial, a votação do referido plano ou aprovação automática do mesmo, a concessão da recuperação judicial pelo juízo e o início dos pagamentos aos credores da recuperanda.

A seguir passaremos a trazer um panorama e diagnóstico de todos os aspectos da empresa Via Mundo.

II - Diagnóstico da Situação Atual (Art. 51, II da Lei 11.101/2005)

BREVE HISTÓRICO DA EMPRESA: DATA DE FUNDAÇÃO, SETOR DE ATUAÇÃO E PRINCIPAIS PRODUTOS / SERVIÇOS

A Via Mundo Intercambio e Turismo, foi aberta no 1º semestre de 1999, durante a crise cambial do segundo mandato do governo FHC. Com a ascensão do câmbio nesse período e a quebra de várias empresas do setor, vi a oportunidade de, “nadando contra a corrente”, oferecer os serviços de intercambio e turismo, uma vez que grandes operadoras estavam saindo, oferecendo espaço para as empresas menores. A Via Mundo iniciou suas atividades assumindo as dívidas da Oliver Intercambio, empresa da qual eu era sócio. Na época a dívida era em torno de R\$ 60.000, que em valores atualizados pra hoje seriam em torno de R\$ 491.000,00. Com trabalho, dedicação e empenho, essa dívida foi sendo paga parceladamente e em determinado momento abonada por um parceiro inglês que apadrinhou o Projeto Via Mundo e possibilitou seu desenvolvimento e crescimento.

Iniciamos nossas atividades oferecendo programas de high School nos EUA e programas de idiomas e férias na Inglaterra e demais países de língua inglesa. Logo no seu segundo ano de operações, a Via Mundo enfrentou um grande desafio, que foi a queda das Torres Gêmeas em 11 de Setembro de 2001, o que afetou diretamente seu principal produto, que era o High School nos EUA. Essa crise possibilitou a abertura de novas parcerias em destino pouco ainda explorados como: Irlanda, Austrália, Canadá, Espanha, França, Alemanha, dentre outros.

Para fomentar mercado para esses produtos, desenvolvemos parcerias com escolas particulares, onde fizemos apresentações e palestras sobre nossos produtos de intercâmbios culturais, organizando também workshops e participando de feiras culturais dentro dessas escolas.

Fazendo um esforço extra, iniciamos o processo de trazer representantes de escolas, universidades e programas de intercâmbios internacionais dos EUA, Canadá, Reino Unido, Irlanda, França, Austrália, Nova Zelândia ...para:

- Treinar a Equipe Via Mundo;
- Fazer palestras para estudantes secundaristas e universitários;
- Dar entrevistas nos principais meios de comunicação de nossa cidade e estado;
- Fazer reuniões com potenciais clientes;

- Reuniões pré-embarque com grupos de programas de férias no exterior;
- Reuniões pré-embarque com grupos para programas de high School no exterior;
- Reuniões pré-embarque com grupos para programas de idiomas no exterior;
- Desenvolver o mercado de universitários para programas de faculdade no exterior.

As Visitas sucessivas de representantes estrangeiros ao longo dos anos, , culminaram, após anos de atividades de trabalhos no Maranhão, na organização da 1ª Feira de Intercambio da Região Norte e Nordeste do Brasil, quando trouxemos para nossa cidade, mais de 23 representantes de universidades, escolas de idiomas, high school, associações de intercâmbio cultural, como a BELTA (Associação Brasileira de Agências de Intercambio), Câmara de Comercio Brasil x Canadá, Consulado dos EUA, NZ, Austrália, Reino Unido, Argentina. Durante anos a feira foi um sucesso e entrou pro calendário de eventos importantes de São Luís. Foram 9 edições com além das instituições estrangeiras, contaram com apresentações culturais e sorteios de bolsas de estudos. Foram mais de 50 bolsas de estudos sorteadas ao longo das 9 edições. Vale ressaltar que a Feira de Intercambio da Via Mundo, não só foi a pioneira como foi considerada a maior do norte e nordeste e serviu de inspiração para criação de outros eventos com o mesmo perfil tanto em nossa região, como na região Centro Oeste.

Como a Via Mundo, paralelo a suas atividades nas áreas de turismo e intercâmbio cultural, desenvolvia desde a sua fundação atividades sociais, sendo nossa filosofia oportunizar ao maior número de pessoas, a possibilidade de uma vivencia no exterior , aprimorando suas habilidades não só do aprendizado de um novo idiomas, mas desenvolver habilidades que o capacitem para um mercado de trabalho cada vez mais globalizado e desafiador, oferecemos bolsas de estudos para jovens provenientes de comunidades menos privilegiadas no Brasil .

Estas ações nos levaram a um reconhecimento por parte das autoridades governamentais, a partir das quais:

- Fomos chamados para desenvolver material de orientação e dar a preparação pré-embarque para os alunos do Programa Ciência Sem Fronteiras, programa federal de bolsas de estudos para jovens

universitários brasileiros no exterior. Ao todo, fizemos a preparação de mais de 700 universitários para experiências em países como: EUA, Austrália, China, Canadá, Coreia do Sul, Alemanha, Holanda, dentre outros.

Ajudamos a desenvolver no Maranhão os programas:

- a. Cidadão do Mundo, programa através do qual, jovens universitários de 18 anos a 24 anos oriundos do ensino médio público, ganhavam bolsas de estudos para cursos de 12 semanas no exterior, envolvendo as línguas espanhola, inglesa e francesa;
- b. Programa IEMA no Mundo, programa através do qual, jovens da rede pública de ensino do Estado do Maranhão, ganharam bolsas de estudos para programas de semestre letivo nos EUA, Argentina, Canadá, Dinamarca e Alemanha

Através dos 3 programas acima mencionados, trabalhamos com mais de 2000 estudantes, na capacitação e no caso dos programas Cidadão do Mundo e IEMA no Mundo, no envio de alunos aos EUA, Canadá, Argentina, Alemanha, África do Sul, França, Dinamarca e Espanha.

Estes programas nos permitiram, aumentar nossas parcerias com escolas e instituições de intercâmbio no exterior, além de estreitar laços com órgãos governamentais no Brasil e no exterior, sem falar na rede de fornecedores da cadeia turística, como: companhias aéreas, operadoras de cartões internacionais, seguradoras de viagens internacionais, consolidadoras, transportadoras, dentre vários outros agentes dentro da cadeia produtiva do turismo e intercâmbio

O trabalho desenvolvido em parceria com o governo do Maranhão, nos permitiu crescer para outros estados, e ganhamos licitações em Recife, das primeiras edições dos programas Recife no Mundo, desenvolvido pela administração do Prefeito João Campos, e Prontos pro Mundo, do governador do estado de São Paulo, Tarcísio, além do Programa Ganhe o Mundo, do estado de Pernambuco

Através do Programa Recife no Mundo, o qual aconteceu em julho de 2024, enviamos alunos e professores da Rede Municipal de Ensino, para programas de idiomas no Reino Unido e nos EUA.

Contudo, já com o programa Prontos pro Mundo, realizamos apenas a etapa de preparação e documentação dos passaportes dos alunos, etapa após a qual, fizemos um distrato amigável com o governo de SP, pois decidimos nos focar nas licitações em nossa região.

Tendo construído um know-how na área de internacionalização de programas públicos, a Via Mundo tem sido constantemente procurada por

órgãos de outros entes públicos para prestar consultoria para criação de novos programas como: Prefeitura de João Pessoa, Distrito Federal, Bahia, Espírito Santo e Sergipe.

A partir de 2015, iniciamos o desenvolvimento de um outro departamento, que foi o de viagens de formatura, mais especificamente para estudantes de 9º do Ensino Fundamental e 3º do Ensino Médio e turismo, viagens nacionais de curta duração tanto de cunho pedagógico como de comemoração dos encerramentos de ciclos, as quais nos permitem um fluxo de caixa complementar às atividades de intercâmbio cultural. Estas viagens no permitiram fortalecer parcerias com as principais escolas de nossa cidade e estado. Enviamos mais de 2000 estudantes nas mais diversas experiências de viagens de formatura e turismo educacional. Essas viagens também nos permitiram aumentar nosso banco de dados e cadastrar alunos para nossos programas de intercâmbio.

Durante esse período, trabalhamos com grandes operadores na área de viagens de formaturas como:

- NR Formaturas;
- Forma Turismo;
- AMAZE TRAVEL;
- Aloha Travel.

E desenvolvemos vários roteiros, chegando a criar o que chamamos de “Cardápio Pedagógico:

- Serra da Capivara;
- Sul do Maranhão;
- Turismo Literário em Guimarães;
- Roteiros diversos em São Luís;
- Alcantara;
- Lençóis Maranhenses.

Outro importante produtos que desenvolvemos, foi a vinda de estudantes estrangeiros para o Brasil, Programa batizado de PIC Brasil, através de parcerias com agências internacionais, recebemos alunos dos seguintes países:

- EUA
- Canadá
- Alemanha
- Argentina
- Dinamarca
- Noruega
- Finlândia
- Estônia
- Suécia

- Eslováquia
- Bélgica

- Holanda
- Suíça
- Áustria
- Itália
- Costa Rica
- Equador

Nesses programas, estudantes dos países citados acima vivem uma experiência de 3 meses, um semestre ou um ano letivo frequentando escolas de ensino médio ou faculdades. Além disso, eles vivem com famílias anfitriãs selecionadas por nossa equipe e participam de atividades e viagens que organizamos. Durante o período que passam em São Luís, estes estudantes geram divisas e ajudam a movimentar a economia local.

Os programas de receptivo nos oferecem nossas melhores remunerações, pois nestes somos a matriz, os fornecedores.

Complementando a vinda de alunos estrangeiros, após o período pandêmico, fechamos uma parceria com o Colégio José Max Leon, colégio bilíngue de alto padrão da região de Bogotá, na Colômbia. À partir dessa parceria, começamos a receber grupos de estudantes colombianos para experiências de 3 semanas que combinam a frequência em escolas, aulas de português, viagem aos lençóis e atividades em São Luís. Iniciamos recebendo 15 alunos no primeiro grupo, em 2023, e este ano o número dobrou, chegando a 30.

A América Latina, nos últimos anos, está se configurando em um importante mercado para nosso receptivo de intercâmbios.

Desta forma, desde o ano de 1999 a recuperanda vem tendo uma história de sucesso no mercado e mesmo nos momentos de dificuldade, sempre de forma célere, proativa e sempre pautada pela transparência, vem se mantendo sólida e honrando seus compromissos com clientes, fornecedores, credores e tributos.

CAUSAS DA CRISE ECONÔMICO-FINANCEIRA:

Nos anos anteriores à pandemia, a empresa vinha em franca expansão de seus produtos e serviços, iniciando 2020 com a perspectiva de um dos melhores anos da trajetória da empresa!! No início de 2020, já havíamos

dobrado o número de clientes em nosso programa de férias para o Canadá. Este grupo normalmente fechava em maio com 12 a 15 passageiros, sendo que em fevereiro do citado ano, já havíamos chegado a 27 matriculados. No mesmo período estávamos quase fechando as vagas de programas de High School no Exterior, além de termos quase 300 estudantes matriculados para viagens de formatura. Complementando o sucesso que estava sendo 2020, o nosso programa PIC Brasil estava em franca expansão e íamos receber os primeiros estudantes da Austrália.

Contudo, duas semanas após a nossa 8ª Feira de Intercambio, foi declarado o estado de Pandemia e a quarentena. Este foi de longe, o maior desafio enfrentado pela empresa e pela indústria do turismo e intercambio, pois não havia como ter se preparado e ninguém sabia como reagir a tal situação.

Com a pandemia, e a suspensão das viagens nacionais e internacionais, a empresa entrou em uma ciranda financeira, adquirindo empréstimos bancários a juros exorbitantes. Os bancos, por sua vez, por enxergarem o setor de viagens como de alto risco, limitaram muito os acessos a empréstimos a juros baixos como o PRONAMPE.

Outro grande desafio enfrentado foi a perda da equipe, a qual estava qualificada, treinada e com vasta experiencia no exterior. Do período da pandemia, somente duas pessoas se mantiveram na equipe, um funcionário que era do departamento de vendas e o próprio dono da empresa. Toda a equipe foi “renovada” por mais de uma vez. Devido à essa situação, investiu-se muito tempo em novos treinamentos e qualificação do novo quadro, o qual não se manteve. Viveu-se a sensação de como se a empresa tivesse perdido a identidade. Após alguns anos, conseguimos recontratar algumas pessoas que faziam parte da equipe pré-pandemia, o que ajudou muito, apesar dos desafios ainda enfrentados, pois muitos procedimentos haviam mudado. O setor de viagens e turismo como um todo, perdeu muita gente qualificada para outros setores da economia, que apresentaram uma recuperação mais rápida do período pandêmico.

O turn over se tornou alto e a busca constante por pessoas qualificadas no mercado, complicaram nossas operações, gerando perda de mercado e problemas na gestão financeira da empresa.

Prazos de emissões de bloqueios de grupos foram perdidos, gerando tarifas individuais altas, as quais a empresa precisou emitir para honrar pagamentos recebidos por clientes.

Tivemos também contratos com o governo do estado, os quais foram pagos com atrasos e uma vez que o valor do contrato foi gerado em reais e os pagamentos dos fornecedores em moedas estrangeiras, tivemos perdas na ordem dos 35 % do valor do contrato.

Os débitos da empresa e constantes renegociações, geraram juros altos nos bancos, bem como os empréstimos que tivemos que fazer junto a

investidores com juros de 2% ao mês, também agravaram o quadro de endividamento da empresa!!

A alta desvalorização do câmbio, bem como os conflitos no exterior, os quais afetam diretamente o nosso setor, tem sido causa de retração em vendas, o que de fato, somado aos fatores acima, nos levou ao pedido de Recuperação Judicial no presente momento.

Veja que a situação que culminou com o pedido de recuperação judicial ora intentado, tem correlação com questões atinentes a muitos anos, passando pela pandemia e o câmbio que muito dificulta o trabalho no setor.

Ou seja, o ato recuperatório que está sendo buscado agora trata-se do resultado de uma gama de problemas que foram se sobrepondo, em um lapso de tempo de grande extensão, e não uma demanda solicitada de um dia para o outro por conta de pequenos problemas.

LISTA ATUAL DOS ATIVOS DA EMPRESA E DO SÓCIO:

BEM	VALOR AQUISIÇÃO	DATA AQUISIÇÃO	OBS
03 Ar-Condicionados	R\$ 7.947,00	29/01/2025	
01 Computador Servidor -Dell	R\$ 5.700,00	2015	
06 Computador de Mesa -	R\$ 11.875,00	25/11/2021	
01 Lep Top Dell - Gerencia	R\$ 4.046,88	31/07/2020	
01 Lep Top HP - financeiro	R\$ 3.000,00	01/06/2023	
01 Lep Top ACER - Operacional	R\$ 3.714,00	20/06/2024	
01 Impressora EPSON M2120	R\$ 1.779,00	08/08/2024	
01 Impressora Brother MFC-L2740DW	R\$ 2.250,00	2019	
01 Tablete Samsung	R\$ 1.674,00	08/08/2024	
01 TV 40"	R\$ 1.400,00	2018	
Mobiliário - 5 mesas	R\$ 2.500,00	2019	
Mobiliário - 2 armários pequenos	R\$ 1.400,00	2015	
Mobiliário - 10 cadeiras - visitas	R\$ 16.430,00	2021	
Mobiliário - 9 cadeiras - est. Trabalho	R\$ 4.311,00	03/05/2024	
Mobiliário - 1 sofá	R\$ 5.000,00	01/07/2009	

Casa	R\$ 1.000.000,00	2011	Não está em nome da empresa, mas do proprietário. Era usado como sede da empresa.
Apartamento	R\$ 1.300.000,00	2018	Não está em nome da empresa, mas do proprietário. Foi hipotecado pra investir na empresa.
BYD Dolph Mini	R\$ 115.800,00	31/05/2024	Não está em nome da empresa, mas do proprietário. Era de uso da empresa.

Por fim, a empresa Via Mundo vem no presente plano apresentar seus bens, bens estes que são usados diretamente na operação da empresa em seu dia a dia.

O intuito aqui é demonstrar de forma inequívoca que a empresa usa de poucos recursos para manutenção de sua plena operação, ou seja, trata-se de situação positiva pois não há necessidade de grandes estruturas para que sua operação gere na totalidade os créditos necessários a satisfação da massa de credores que foi apresentada junto da inicial.

Ademais, cabe ressaltar, pois de extrema importância, que tal lista de bens também faz prova de que de forma alguma a recuperanda está pedindo a recuperação judicial, mas está com seu proprietário cheio de bens em seu nome enquanto apresenta plano de pagamento parcelado aos seus credores.

O foco principal da empresa é se recuperar, mas ao mesmo tempo poder dentro de suas melhores possibilidades, entregar a seus credores o máximo possível do seu crédito, no menor tempo possível, claro, sempre observando a sua necessidade e sua viabilidade em conseguir apresentar algo que de fato seja factível de fazer e ainda assim se manter ativa no mercado. Pois de nada adianta pagar os credores se ao fim e ao cabo do processo de recuperação a empresa não tiver forças para se manter ativa no mercado e “estrangulada” financeiramente falando.

A nível estrutural, diminuições na equipe foram feitas de modo a diminuir os custos, mas em momento futuro próximo haverá a necessidade de recontração de pessoal para a manutenção do pleno funcionamento da empresa na celeridade que o mercado demanda.

III - Medidas de Recuperação (Art. 54 da Lei 11.101/2005)

REESTRUTURAÇÃO DE DÍVIDAS COM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS – NEGOCIAÇÃO INDIVIDUAL

Dada a importância que cada credor tem e o fato de a recuperanda não ter tantos credores assim, optou-se por uma abordagem de negociação individualizada em praticamente toda a carteira de credores da empresa.

Tal prática consiste em levar as parametrizações negociais para cada credor de forma individualizada, a fim de em uma possível AGC (assembleia geral de credores) todos já estejam devidamente esclarecidos quanto aos pontos que lhes causa reflexo no plano apresentado.

Em especial, as instituições financeiras, necessitam, levar as parametrizações do plano para alçadas superiores para fins de aprovação. Por este motivo que se mostra necessária essa abordagem direta e que traz ao credor tempo suficiente para ponderar acerca da proposta apresentada e seu voto a favor da recuperação, que é o intento maior.

GERAÇÃO DE RECEITAS

A empresa via mundo, no intuito de pedir o palio da recuperação judicial, veio ao longo dos últimos meses fazendo um trabalho de reestruturação interna de forma a se preparar para todo o processo em si e o pós processo e satisfação dos créditos.

Entre os principais mecanismos de reestruturação estão:

- Diminuição temporária da equipe operacional;
- Readequação das tarefas por funcionário;
- Participação da empresa em licitações junto ao governo;
- Corte de custos internos;
- Novas estratégias de cunho promocional para trazer novos clientes.

REDUÇÃO DE CUSTOS:

A recuperanda atuou fortemente em três pontos quando falamos em redução de custos:

- Mudança de endereço;
- Corte de custos operacionais; e
- Renegociação de contratos de fornecimento.

IV - Condições de Pagamento aos Credores (Art. 53, II da Lei 11.101/2005)

A) CREDITORES TRABALHISTAS:

A empresa via mundo tem em seu rol apenas 3 credores que se enquadram como trabalhistas, totalizando nesta classe apenas R\$ R\$ 36.305,00 (trinte e seis mil, trezentos e cinco reais) de créditos a serem pagos através da seguinte proposta:

- Quitação da totalidade dos créditos em 12X mensais, iguais e sucessivas;
- Juros de 1% ao mês a contar do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial a serem pagos juntamente com a parcela do crédito principal,
- Início dos pagamentos 30 dias após o trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial diretamente em conta corrente ou poupança a ser apresentada pelo credor nos autos e ao administrador judicial;
- Sem deságio.

B) CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS:

A empresa via mundo tem em seu rol 26 credores que se enquadram como quirografários, totalizando nesta classe R\$ R\$ 6.211.191,03 (seis milhões, duzentos e onze mil, cento e noventa e um reais e três centavos) de créditos a serem pagos através da seguinte proposta:

- Quitação da totalidade dos créditos em 48X mensais, iguais e sucessivas;

- Juros de 1% ao mês a contar do 12º mês após o trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial a serem pagos juntamente com a parcela do crédito principal,
- Carência de 12 meses a contar do trânsito em julgado da decisão que concede a recuperação judicial para empresa via mundo;
- Deságio de 35% a incidir sobre o crédito principal.

C) CREDORES COM GARANTIA REAL:

A empresa via mundo não tem em seu rol, credores que se enquadrem na classe 2 de preferência de recebimento.

V - Prazo de Execução e Fiscalização (Art. 61 da Lei 11.101/2005)

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTAÇÃO:

A empresa Via Mundo protocolou a inicial contendo o pedido de recuperação judicial na data de 10/12/2024, tendo em data posterior seu deferimento e a nomeação do administrador judicial Daniel Torres Advogados para condução dos tramites administrativos.

Em momento posterior temos a abertura de prazo para apresentação de habilitação ou divergência de crédito por parte dos credores e em concomitância, abertura de prazo para apresentação de PRJ nos autos.

Em se tratando de objeção ao PRJ, temos o acontecimento das AGC's em duas instalações e a votação do plano de recuperação judicial durante a solenidade.

Após a aprovação do plano temos a decisão que concede a recuperação judicial dada pelo juízo competente e finalmente o início dos pagamentos aos credores de acordo com o que prever o plano apresentado e aprovado.

MONITORAMENTO E RELATÓRIOS PERIÓDICOS:

A recuperanda vem ao presente plano, frisar que além da supervisão que vem ocorrendo do processo como um todo, foram solicitados por parte da administração judicial uma gama de documentos bem como a visita foi feita em um primeiro momento para que um panorama geral da empresa e sua atual situação sejam compreendidas, trazendo lisura ao processo.

Ademais, ao longo de todo o tramite processual relatórios periódicos serão entregues a própria administração judicial, bem como a todo e qualquer momento que porventura venham ser solicitados pelo juízo nos autos.

Por fim, com o advento do início dos pagamentos aos credores, todas as comprovações serão feitas através de comprovantes de depósito na medida e proporção que forem sendo promovidos pela empresa Via Mundo.

PAPEL DA ADMINISTRAÇÃO JUDICIAL:

A administração judicial que neste caso vem na pessoa jurídica de **Daniel Torres Advogados**, é de extrema importância no processo de recuperação judicial como um todo, haja vista que a figura do administrador judicial traz lisura, imparcialidade, e claro, contribui para o processo ocorrer da forma mais célere o possível, uma vez que sem essa figura por certo o processo e todos os seus meandros levariam muito mais tempo para ter seu deslinde.

O administrador judicial tem responsabilidade de fiscalizar as partes e principalmente os prazos que a lei 11.101\05 prevê ao decorrer do período de reestruturação e pagamento dos credores.

Outro papel importante consiste em intermediar e achar os denominadores comuns para que tanto a empresa quanto seus credores tenham suas necessidades atendidas, sem que um saia com prejuízo frente aos demais.

Sem sombra de dúvida, sem a figura do administrador judicial o processo de recuperação judicial ficaria em demasia prejudicado.

VI - Disposições Finais (Art. 58 da Lei 11.101/2005)

COMPROMISSO DA EMPRESA:

A empresa via mundo vem através de seu sócio proprietário, seus representantes, funcionários e toda equipe técnica envolvida neste processo, em poucas palavras expressar primeiramente seus agradecimentos ao juízo, administração judicial envolvida no processo e a toda gama de credores que por certo sofrerão reflexos deste plano o do processo como um todo. Aproveitando também para expressar de forma inequívoca a intenção de recuperar a sua empresa, manter a sua função social e naturalmente pagar todos os seus credores da forma mais célere possível e dentro de suas atuais possibilidades.

Por fim, mas não menos importante pugnando pelo entendimento dos credores em votar de forma aprovar o PRJ apresentado, tendo a certeza de

que no momento é a coisa certa a se fazer, haja vista que a empresa está estruturada para honrar com o estabelecido no processo de recuperação, no plano apresentado e com o que preconiza a lei 11.101\2005.

POSSIBILIDADE DE REVISÃO:

Conforme já explicitado ao decorrer do PRJ apresentado, todas as diretrizes trazidas, foram pensadas levando em consideração toda uma reestruturação da empresa para honrar com seus compromissos.

Por este motivo que pugnamos pelo entendimento e aprovação das condições trazidas para quitação junto aos credores, mas ainda assim, deixando aberta a porta para em caso de necessidade, a possibilidade de revisarmos as balizas do plano trazido aos autos.

Importante ressaltar que a empresa trouxe aos autos algo que de forma conservadora trará a certeza de cumprimento do plano e manterá sua condição de manutenção de atividade no mercado ainda assim. No entanto ao longo das negociações credor a credor, em caso de se afigurar necessário pequenas mudanças no plano, a empresa se compromete dentro de suas possibilidades rever as parametrizações ora apresentadas, de forma a adequar a um universo de aceitabilidade por parte dos credores.

VALIDADE E APROVAÇÃO:

Quando falamos em validade do plano e sua aprovação temos que trazer a baila o seguinte contexto:

O plano ora apresentado, por obrigação, segue as diretrizes da lei de recuperações judiciais e falências, 11.101\2005, e minimamente preconiza que dentro de “classes de preferência” os credores de uma empresa com dificuldades financeiras, mas ainda assim viável economicamente, pagará seus credores de acordo com o apresentado em um PRJ (plano de recuperação judicial).

A sua aprovação se dará em duas condições, sendo elas, através de nenhuma objeção ao PRJ por parte dos credores ou através de uma AGC (assembleia geral de credores), a ocorrer em duas instalações tendo a necessidade que quórum mínimo para instalação em primeiro ato e instalação obrigatória em sua segunda chamada.

Instalada a AGC, será aberto um diálogo para discussão acerca das parametrizações do plano e posterior a isso se iniciará uma votação acerca do PRJ.

Por fim, quando falamos em votação temos o voto por credor, levando em consideração o seu crédito para determinar seu poder de voto, e a necessidade de maioria votante a favor, para que o plano seja aprovado.