



EXCELENTÍSSIMO SENHOR DOUTOR JUIZ DE DIREITO DA VARA CÍVEL DO FORO DA COMARCA DE JOINVILLE - SC.

[1] **ATHLETIC WAY COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS PARA GINÁSTICA E FISIOTERAPIA LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº 86.736.568/0001-90, na Junta Comercial do Estado de Santa Catarina sob o NIRE 4220180707-1, com sede na Rua Barão de Tefé, nº 326, Bom Retiro, CEP 89.223-350, Joinville - SC; [2] **MERCO FITNESS BRASIL COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS PARA GINÁSTICA LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº 82.09.029/0001-37, na Junta Comercial do Estado de Santa Catarina sob o NIRE 4220129300-0, com sede na Rua Barão de Tefé, nº 326, Bom Retiro, CEP 89.223-350, Joinville - SC; [3] **UNIVERSAL COMPONENTES DA AMAZÔNIA LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº 04.864.438/0001-79, na Junta Comercial do Estado do Amazonas sob o NIRE 1320040424-6, com sede na Rua Matrinxã, nº 1042, Térreo, 2º Piso, Loja B, Distrito Industrial, CEP 69.075-150, Manaus - AM; e [4] **UNIVERSAL FITNESS DA AMAZÔNIA LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº 02.793.710/0001-41, na Junta Comercial do Estado do Amazonas sob o NIRE 1320036006-1, com sede na Rua Matrinxã, nº 1042, Térreo, 2º Piso, Loja B, Distrito Industrial, CEP 69.075-150, Manaus - AM, todas integrantes de um mesmo grupo econômico e apresentadas, neste ato, nos termos de seus atos constitutivos, vêm, respeitosamente, à presença de Vossa Excelência, por seus procuradores firmatários (doc. 01), com base nas regras dos artigos 47 e 48 da Lei 11.101/05 (LRF), propor a presente **AÇÃO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, pelos fatos e fundamentos jurídicos a seguir expostos.



## 1. INTRODUÇÃO

As demandantes ajuízam o presente pedido de modo conjunto, em litisconsórcio ativo facultativo, conforme circunstâncias que serão melhor desenvolvidas em item próprio desta inicial.

Recentemente, ingressaram as autoras em um processo de crise que vem se agravando com o passar do tempo.

As razões desta crise são diversas e serão caracterizadas, detalhadamente, mais adiante, de modo articulado (e em cumprimento ao disposto no art. 51, I, da Lei 11.101/05).

O que desde logo cumpre registrar é que as dificuldades por que passam as demandantes não se restringem a falta de capital de giro momentânea, envolvendo, pelo contrário, aspectos não só financeiros, mas econômicos e estruturais.

Nestas contingências, e com o objetivo de solucionar as causas da crise antes que suas conseqüências se tornem irreversíveis, as autoras identificaram na recuperação judicial o meio mais propício para alcançar a sua reorganização e, evidentemente, saldar o seu passivo.

Efetuadas estas observações, as autoras passam a expor, nos itens que seguem, os fatos que, neste momento processual, são os mais relevantes - tendo em vista sobretudo os requisitos do art. 51 da LRF.

## 2. CONSIDERAÇÕES PRELIMINARES

### 2.1. DELINEAMENTO OBJETIVO DAS SOCIEDADES AUTORAS - GRUPO ATHLETIC

Dito isto, e em que pese constantes dos documentos que instruem a presente petição inicial, as informações a seguir sintetizadas merecem destaque com o fim de facilitar a identificação dos principais aspectos das sociedades autoras.



## **I - ATHLETIC WAY COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS PARA GINÁSTICA E FISIOTERAPIA LTDA.**

*Tipo societário:* sociedade limitada.

*Início das atividades:* 01/02/1994.

*Capital social:* R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais), dividido em 1.500.000 quotas no valor nominal de R\$ 1,00 (um real) cada uma.

*Objeto principal:* comércio varejista de equipamentos para ginástica e fisioterapia.

*Administração:* a sociedade é administrada pelos sócios Jaime Romagna Grasso, Jucelito Romagna Grasso e Juarez Romagna Grasso.

---

## **II - MERCO FITNESS BRASIL COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS PARA GINÁSTICA LTDA.**

*Tipo societário:* sociedade limitada.

*Início das atividades:* 02/05/1990.

*Capital social:* R\$ 2.040.000,00 (dois milhões e quarenta mil reais), dividido em 2.040.000 quotas de valor nominal de R\$ 1,00, cada uma.

*Objeto principal:* indústria e comércio atacadista e varejista, importação e exportação de equipamentos, peças e acessórios de mecanoterapia, fisioterapia e ginástica e assistência médica.

*Administração:* a sociedade é administrada pelos sócios Jaime Romagna Grasso, Jucelito Romagna Grasso e Juarez Romagna Grasso.

---

## **III - UNIVERSAL COMPONENTES DA AMAZÔNIA LTDA.**

*Tipo societário:* sociedade limitada.

*Início das atividades:* 10/01/2002.

*Capital social:* R\$ 4.106.514,00 (quatro milhões, cento e seis mil, quinhentos e quatorze reais), dividido em 4.106.514 quotas, com valor nominal de R\$ 1,00 (um real), cada uma.

*Objeto principal:* fabricação de componentes eletrônicos e acessórios para motores elétricos de corrente contínua; comércio atacadista de componentes eletrônicos.

*Administração:* a sociedade é administrada pelos sócios Jaime Romagna Grasso e Jucelito Romagna Grasso.



#### **IV - UNIVERSAL FITNESS DA AMAZÔNIA LTDA.**

*Tipo societário:* sociedade limitada.

*Início das atividades:* 14/10/1998.

*Capital social:* R\$ 93.500.000,00 (noventa e três milhões e quinhentos mil reais) dividido em 93.500.000 quotas, com valor nominal de R\$ 1,00 (um real), cada uma.

*Objeto principal:* indústria e comércio varejista e atacadista de equipamentos de fisioterapia, mecanoterapia e ginástica e seus componentes; importação de componentes para equipamentos de fisioterapia, mecanoterapia e ginástica e exposição de equipamentos de fisioterapia, mecanoterapia e ginástica.

*Administração:* a sociedade é administrada pelos sócios Jaime Romagna Grasso, Jucelito Romagna Grasso e Juarez Romagna Grasso.

Observa-se, ainda, que os instrumentos societários consolidados e demais informações pertinentes encontram-se anexos ao presente pedido (Anexo 07).

#### **2.2. CONTEXTUALIZAÇÃO DA FORMAÇÃO E ATIVIDADE DO GRUPO**

Examinados os aspectos puramente objetivos, passa-se a breve exposição da história do Grupo e sua atividade, com descrição sociedade a sociedade.

##### **Merco Fitness Brasil (MFB)**

O projeto de produzir e vender equipamentos de ginástica nasceu em 1986, na cidade de Joinville/SC, a partir da iniciativa do seu fundador Jaime Romagna Grasso.

Inicialmente, a produção e venda eram feitas por uma empresa chamada Jaime Romagna Grasso ME, nome fantasia Vigor, a qual cedeu lugar à empresa Athletic Indústria, fundada em 22/06/1990, atualmente com razão social de Merco Fitness Brasil. Em seguida, juntaram-se ao projeto os irmãos Jucelito e Juarez, formando a sociedade que prevalece até hoje.



A Merco Fitness Brasil iniciou sua trajetória fabricando um único produto: a academia residencial chamada "Vigor 2001". Com o desenvolvimento da indústria, outros produtos foram desenvolvidos, como esteiras, remadores etc. Atualmente, o portfólio da MFB inclui uma ampla e completa gama de produtos que incluem também bicicletas, elípticos e equipamentos de ginástica em geral.

A venda, inicialmente, era feita para consumidores residenciais, no formato porta-a-porta ou em feiras e eventos regionais.

Em 1997, surgindo a necessidade de crescimento e ampliação da indústria, foi decidido transferir a atividade produtiva para Manaus - AM, em razão dos benefícios lá oferecidos para a atividade industrial e exportadora. Foi assim fundada a Universal Fitness da Amazônia (UFA).

Com isto a MFB passou a se dedicar à produção de equipamentos para exportação e, a partir de 2010, migra sua atividade para a importação de produtos de ginástica para complementar a linha de equipamentos na venda do mercado nacional. Com a alta do dólar a partir de 2014, a MFB tornou-se pouco competitiva e iniciou um ciclo de encerramento das atividades de importação. Assim, a indústria ficou concentrada em Manaus, pela empresa Universal Fitness da Amazônia (UFA).

### **Athletic Way**

Como antes referido, a indústria MFB fazia vendas somente no formato porta-a-porta ou em feiras. Com o crescimento do mercado de *fitness* no Brasil, surgiu a oportunidade de se abrir o canal de lojas próprias. Para isso, foi constituída a empresa Athletic Way em 21/02/1994, especializando-se na venda de varejo. A Athletic Way comprava mercadorias produzidas pela MFB em Joinville/SC e, posteriormente, pela UFA, em Manaus/AM. Adiante, passou a operar com quiosques em shopping centers, formato que teve forte crescimento até 2013, quando atingiu 185 lojas e quiosques.

Com o início da crise financeira, a empresa ressentiu-se das dificuldades de mercado e foi forçada a fazer uma ampla reestruturação, com o fechamento de 150 lojas entre 2014 e 2017, estando atualmente com 35 lojas e quiosques em funcionamento.



### **Universal Fitness da Amazônia (UFA)**

Até 1997, a produção do grupo era centralizada na MFB, em Joinville/SC. Neste ano, a empresa firmou uma importante parceria com a Caloi e iniciou a produção da linha *fitness* com a marca Caloi pela MFB.

Este negócio marcou a estreia do grupo no canal de varejo *b2b*, com o fornecimento para os principais magazines do país. Este canal trouxe grande crescimento de vendas, que inspirou a empresa a incrementar a sua capacidade produtiva. Surgiu assim o projeto de instalar uma fábrica na Zona Franca de Manaus/AM, aproveitando o importante programa de incentivos fiscais oferecidos pela SUFRAMA.

Foi constituída para tanto a Universal Fitness da Amazônia (UFA), em 16/10/1998. Atualmente, a UFA produz 100% do portfólio oferecido no mercado nacional e é responsável por concentrar a maior parte do faturamento do Grupo.

Em 2009, a UFA passou a produzir e vender a linha profissional para academias e condomínios. Em 2013, ao invés da marca Caloi, passa-se a usar a marca Act!.

Atualmente, a UFA concentra toda a produção do grupo, tanto nas marcas Act! com Athletic, atendendo as lojas próprias, os magazines (*b2b*), as vendas do E-commerce próprio, bem como a linha profissional para academias, condomínios e vendas corporativas.

### **Universal Componentes da Amazônia (UCA)**

A UCA nasceu em 11/01/2002 como parte de uma estratégia de fabricar motores de origem nacional, uma exigência do regime de incentivo fiscal na Amazônia. A produção de motores iniciou com a Joy Motors, em 1996, sociedade que o grupo detinha em Joinville/SC. Em 2002, a Joy encerra suas atividades e dá lugar a UCA, transferindo a produção para Manaus/AM.



### **2.3. DA CONFIGURAÇÃO DO GRUPO ECONÔMICO - FORMAÇÃO DE LITISCONSÓRCIO ATIVO**

Para o ajuizamento da ação de recuperação judicial em litisconsórcio ativo, o que se exige é que as sociedades autoras, a despeito das suas constituições autônomas, consistam em um grupo econômico - seja de direito, seja de fato.

No caso destes autos, à ausência de formalização por meio de convenção (art. 265, Lei 6.404/76), identifica-se, ainda assim, a formação de grupo econômico, qualificado como de fato, a justificar a proposição desta demanda em conjunto.

Com efeito, o primeiro elemento que se destaca é a identidade de sócios, em todos os casos. Além disso, e ainda mais importante, identifica-se que a administração das quatro autoras é exercida, também, pelos mesmos sócios, o que caracteriza o elemento da unidade de gestão.

Esta identidade de composição societária e unidade de administração significa que as decisões estratégicas e financeiras são tomadas, invariavelmente, de modo conjunto nas 04 sociedades. Há, mais do que isso, gestão única de caixa, o que, na prática, é possivelmente o elemento que demonstra mais flagrantemente tratar-se aqui de verdadeiro grupo de sociedades.

No aspecto operacional, observe-se que:

- ◆ 100% do faturamento da UCA é destinado para a UFA.
- ◆ UFA produz 100% das mercadorias vendidas pela ATHLETIC WAY.
- ◆ A ATHLETIC WAY tem as lojas físicas, mas quem produz e fatura direto para o cliente é a UFA, funcionando a ATHLETIC WAY como uma captadora de pedidos.
- ◆ MFB é proprietária das marcas Act! e Athletic, sendo que a UFA produz 100% dos produtos destas marcas; as lojas da Athletic Way giram com a bandeira Athletic.
- ◆ A MFB é garantidora de empréstimos bancários da UFA.



- ♦ A MFB já foi importadora e distribuidora para Academias e Condomínios. Esta atividade passou para produção nacional na UFA.

Como se vê, a íntima relação não se restringe aos aspectos societários (em si bastantes para a caracterização do Grupo Econômico), estendendo-se também, de modo profundo, à operação de cada uma, disto resultando forte relação de interdependência.

A recuperação de uma empresa, portanto, depende da recuperação da outra.

Dito isso, importa observar que o tratamento dos grupos de sociedades, no sistema brasileiro, embora de marca preponderantemente contratual (grupos de direito - art. 265, LSA), não desconhece e, dir-se-ia mais, admite plenamente, o reconhecimento dos grupos de fato, decorrentes da identificação da realidade das relações intersocietárias.

Assim, se, para os grupos de direito o que importa e basta é a existência de convenção de grupo, formalmente havida e registrada (art 269, LSA), para os grupos de fato o que releva é a identificação de unidade de direção, decorrente de influência exercida por um ou alguns sócios, direta ou indiretamente, por meio de direito de voto.

Trata-se, portanto, para a detecção do grupo de fato, de identificar a existência de controle ou influência significativa exercida por um sócio (ou um grupo de sócios) sobre as sociedades.

É o que assevera Walfrido Jorge Warde Jr., em artigo publicado em obra coletiva sobre o tema específico<sup>1</sup>:

“As técnicas de detecção dos grupos de fato se fundam, em essência, na eficácia de alguns dos direitos de sócio, i.e., na influência que, em vista do exercício de direitos políticos, um dado sócio manifesta à determinação das

<sup>1</sup> O fracasso do direito grupal brasileiro e a institucionalização do controle oculto e de sua sub-reptícia transferência, in Os grupos de sociedades: organização e exercício da empresa, org. Danilo Borges dos Santos Gomes de Araújo e Walfrido Jorge Warde Jr., p. 119, São Paulo, Saraiva. 2012.





deliberações e ações sociais. Distinguem-se, nesse contexto, dois tipos de relações intersocietárias utilizadas a caracterizar a existência de um grupo de fato.

“Quando uma dada sociedade, por si ou através de uma de suas controladas, é titular de direitos de sócio que lhe assegurem, de modo permanente, preponderância nas deliberações sociais e o poder de eleger a maioria dos administradores, então, estabelece-se, a evidenciar o mais alto grau de influência, uma relação, direta ou indireta, marcada pelo poder de controle societário”

Identifica-se, então, em grau mais forte de influência, o controle e, em menor grau - em que a influência é apenas presumida - a coligação.

Pois bem, no caso das autoras, o que há é concentração do poder de controle.

Há, portanto, controle comum, exercido de modo direto, o que, em si, é o suficiente para caracterizar a existência de um grupo de fato.

O que aqui se diz está de acordo com o asseverado pela Ministra Nancy Andrighi no julgamento do REsp nº 1.259.018/SP, como se vê do seguinte trecho:

"A verificação da existência de coligação entre sociedades pode ser feita com base em elementos fáticos que demonstrem a efetiva influência de um grupo societário nas decisões do outro, independentemente de se constatar a existência de participação no capital social" (destaque acrescido na transcrição).

São bastantes, portanto, em tese, os elementos até aqui trazidos como caracterizadores da existência de um grupo econômico de fato.

A propósito da configuração do grupo econômico de fato, Eduardo Secchi Munhoz identifica, como fator prevalente, a ligação que conduz à perda da independência econômica. Veja-se, *in verbis*:

“Para definir a relação jurídica de grupo é indispensável, portanto, a presença de uma centralização mínima da política administrativa das empresas associadas, que leve à perda de sua independência econômica. Somente, então, fica-se diante da unidade econômica na diversidade jurídica, característica fundamental dos grupos, da qual decorre sua relevância econômica e jurídica”<sup>2</sup>.

É precisamente o que se constata no caso das autoras: unidade econômica na diversidade jurídica.

Identifica-se, então, relação de codependência entre as autoras, de modo que a reorganização e reestruturação necessárias à recuperação econômica e financeira deverá ser buscada conjuntamente, sob pena de resultarem ineficazes as medidas intentadas.

A propósito, assevera Ricardo Brito Costa que *“a ‘empresa’ legitimada a impetrar a recuperação judicial seja tomada em sua acepção ampla, englobando também o conceito de grupo econômico (de fato ou de direito).”*<sup>3</sup>

No caso concreto, há que se salientar, não é a simples circunstância da existência de um grupo econômico de fato que justifica o ajuizamento conjunto da presente demanda, mas, aliado a isso, o fato de que a recuperação econômico-financeira passa pela reestruturação de todo o negócio formado pelas sociedades autoras.

Ao par disso, vale notar que o ajuizamento da ação de recuperação judicial por duas ou mais sociedades em litisconsórcio ativo fundamenta-se também na necessidade de se ter um

---

<sup>2</sup> Empresa Contemporânea e o Direito Societário, p. 113, São Paulo, Editora Juarez de Oliveira, 2002.

<sup>3</sup> Costa, Ricardo Brito, *in Recuperação judicial: é possível o litisconsórcio ativo?*, Revista do Advogado n°. 105. Associação dos Advogados de São Paulo – SP, ano 2009.



processo e um procedimento célere, garantindo-se a harmonia dos julgados e tendo em vista, sobretudo, o imperativo de preservação das funções sociais das empresas (*rectius*, sociedades).

Atenta-se, ademais, ao propósito de eficiência dos procedimentos, valor alçado à categoria de princípio constitucional pelos arts. 5º, LXXVIII, 37 e 74, II, da Constituição Federal de 1988, elementos estes que, conjugados, justificam plenamente a formação do litisconsórcio.

Trata-se, então, de hipótese de ingresso de recuperação judicial em litisconsórcio ativo facultativo e simples, com base no art. 113, III do Código de Processo Civil vigente (art. 46, inciso IV do CPC revogado), que prevê o seguinte:

Art. 113. Duas ou mais pessoas podem litigar, no mesmo processo, em conjunto, ativa ou passivamente, quando:

(...)

III - ocorrer afinidade de questões por ponto comum de fato ou de direito.

A propósito, a ausência de regramento específico na Lei 11.101/05 sobre o litisconsórcio, em casos como o de que ora se cuida, provoca a incidência da regra do art. 189 do aludido diploma legal, ensejando a aplicação subsidiária do CPC.

Nesse sentido, destaca-se que o Tribunal de Justiça de São Paulo, no Agravo de Instrumento nº 5693514600, Rel. Des. Lino Machado, já decidiu sobre o tema:

“Deferindo-se o processamento de recuperação judicial com quatro empresas no pólo ativo - matéria preclusa e que não está em julgamento, a mesma razão que justificou o litisconsórcio ativo justificava depois a elaboração de um plano de recuperação único para todas elas.”

Portanto, não há que se falar em impossibilidade do litisconsórcio no processo de recuperação judicial.

Pelo contrário - a cumulação subjetiva, no caso concreto, é medida que se impõe.



Observe-se, por fim, que o fato de as autoras terem sede em comarcas distintas, em si, não constitui empecilho à formação do litisconsórcio e processamento conjunto da recuperação, a propósito do que cabe reproduzir a seguinte ementa, do TJSP:

RECUPERAÇÃO JUDICIAL - Formação inicial de litisconsórcio ativo - Possibilidade - **O Fato de algumas das agravadas terem sede em outras comarcas e outros Estados da Federação, por si só, não constitui óbice para a formação de litisconsórcio ativo por sociedades empresárias integrantes de um mesmo grupo econômico, de fato ou de direito** - Aplicação subsidiária do Código de Processo Civil aos procedimentos previstos na Lei de Recuperações Judiciais e Falências, dentre os quais as normas que tratam do litisconsórcio - Competência do juízo "a quo" para o processamento, em conjunto dos pedidos de recuperação judicial de sociedades que integram um mesmo grupo econômico - Desnecessidade de prévia produção de perícia contábil - Comprovação da viabilidade econômica das agravadas que não constitui requisito para o processamento da recuperação judicial - Disposições na Lei 11.101/2005 que possibilitam aos credores, inclusive com formalização de comitê, o acompanhamento mensal das atividades das devedoras, com apresentação de relatórios pelo administrador judicial, incumbido inclusive de contratar profissionais especializados para auxiliá-lo no exercício de suas funções - Decisão mantida - Recurso improvido. (Agravo de Instrumento nº 2048229-98.2016.8.26.0000. Relator(a): Caio Marcelo Mendes de Oliveira; Comarca: São Paulo; Órgão julgador: 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial; Data do julgamento: 15/08/2016; Data de registro: 17/08/2016).

Pretende-se, ademais, como já anteriormente referido, evitar possível conflito entre os julgados, permitindo a tramitação unificada da recuperação judicial do GRUPO. Assim, a íntima relação que se verifica entre as autoras faz indissociáveis as suas atividades e, por via de consequência, assim também o seu processo de reestruturação.

A recuperação, no plano fático, deverá ser buscada de modo conjunto e uniforme - não por uma questão de conveniência, mas por imperativa necessidade, reiterando-se, por oportuno, a existência de bases legal e constitucional para tanto.



### 2.3. DA COMPETÊNCIA PARA PROCESSAMENTO DA RJ - PRINCIPAL ESTABELECIMENTO

Dispõe o art. 3º da Lei 11.101/05 que competente para processar a recuperação judicial é o Juízo do "*local do principal estabelecimento do devedor*".

Desde logo se percebe o acerto do legislador: não referiu ele ao local da "sede" da pessoa jurídica. Ora, sede contratual se define e se altera sem necessidade de maiores ponderações ou preenchimento de quaisquer exigências - simplesmente, escolhe-se um município, refere-se-o nos atos constitutivos, e aquela será a sede, por conveniências as mais diversas.

Diferentemente, o que a Lei 11.101/05, em seu art. 3º, dispõe, é que a competência para processar a recuperação judicial é a do Juízo do "local do principal estabelecimento do devedor", o que tem conteúdo muito mais profundo e, ao mesmo tempo, pragmático do que a simples sede contratual.

Dito isso, há que se reconhecer que a norma é, até certo ponto, aberta, restando dividir, para aplicação no caso concreto, o que se deve entender por "principal estabelecimento".

Neste passo, parece que a melhor interpretação é aquela que identifica principal estabelecimento como sendo local onde está centralizada a administração do grupo - ou seja, onde se realiza a gestão, onde são tomadas as decisões estratégicas, operacionais e financeiras, onde se concentram os principais documentos financeiros, contábeis, contratos etc.

A propósito, veja-se o que já decidiu o TJSP:

Recuperação Judicial - Grupo de sociedades - Competência para o processamento - **Principal estabelecimento - Local de onde emanam as principais decisões estratégicas, financeiras e operacionais do grupo de empresas** - Competência do foro da Comarca da Capital - Agravo provido. (Agravo de Instrumento nº 2254760-22.2016.8.26.0000. Relator(a): Fortes Barbosa; Comarca: Caçapava; Órgão julgador: 1ª Câmara Reservada de



Direito Empresarial; Data do julgamento: 01/03/2017; Data de registro: 01/03/2017).

PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL - Pedido formulado em conjunto pelas empresas por H-BUSTER SÃO PAULO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A, com sede em Cotia-SP e por H-BUSTER DA AMAZÔNIA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A, com sede em Manaus-AM - Litisconsórcio ativo admitido - Competência para o processamento do pedido de recuperação judicial - **Declinação da competência para o foro da Comarca de Manaus-AM com base no critério de porte econômico, por ser naquela cidade em que o grupo de empresas concentra a maior parte de seus ativos, aufera a maior parte de sua receita operacional e onde possui o maior número de funcionários - Centro decisório do grupo, contudo, situado na Comarca de Cotia-SP - Exegese do art. 3º da Lei no 11.105/05 - Precedentes do STJ e do TJSP - Principal estabelecimento correspondente ao local de onde emanam as principais decisões estratégicas, financeiras e operacionais do grupo de empresas - Competência do foro da Comarca de Cotia-SP para o processamento do pedido de recuperação judicial - Agravo provido"** (Agravo de Instrumento 0080995-49.2013.8.26.0000, Rel. Des. Alexandre Marcondes, TJSP, 1ª Câmara Reservada de Direito Empresarial, j. 21.5.2013).

Como se vê, portanto, o fato de a atividade industrial estar situada na Comarca de Manaus, e mesmo de a maior parte do faturamento do Grupo se concentrar lá, não é determinante para a fixação da competência do Juízo daquela Comarca para o processamento da recuperação judicial.

O principal estabelecimento, como visto, é onde está o cérebro do Grupo, independentemente de onde se localiza a atividade produtiva - mesmo porque, em verdade, embora a atividade industrial se situe em Manaus - AM, existe atividade de modo pulverizado em diversos municípios.



Veja-se, com efeito, que a própria fiscalização das atividades, pelo administrador judicial a ser oportunamente nomeado, se dará prioritariamente onde se realiza a administração da atividade, a gestão econômico-financeira do Grupo, onde se concentra toda a documentação necessária à sua análise.

No caso concreto, portanto, o principal estabelecimento, sem qualquer dúvida, se localiza em Joinville - SC - berço do grupo da atividade e das sociedades, onde residem todos os seus administradores e onde são, portanto, geridas as sociedades, em todos os seus principais aspectos.

### **3. DO PROCESSAMENTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL - ATENDIMENTO DAS CONDIÇÕES E REQUISITOS LEGAIS**

#### **3.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS**

Como definido pela Lei 11.101/05, para o deferimento do processamento da recuperação judicial o que importa é que as devedoras atendam aos requisitos do art. 48 do mesmo diploma legal e que a inicial satisfaça as exigências do respectivo art. 51.

É o que dispõe o art. 52 da Lei 11.101/05, cujo texto, por oportuno, se transcreve na íntegra:

Art. 52. Estando em termos a documentação exigida no art. 51 desta Lei, o juiz deferirá o processamento da recuperação judicial e, no mesmo ato:

- I - nomeará o administrador judicial, observado o disposto no art. 21 desta Lei;
- II - determinará a dispensa da apresentação de certidões negativas para que o devedor exerça suas atividades, exceto para contratação com o Poder Público ou para recebimento de benefícios ou incentivos fiscais ou creditícios, observando o disposto no art. 69 desta Lei;
- III - ordenará a suspensão de todas as ações ou execuções contra o devedor, na forma do art. 6º desta Lei, permanecendo os respectivos autos no juízo



onde se processam, ressalvadas as ações previstas nos §§ 1º, 2º e 7º do art. 6º desta Lei e as relativas a créditos excetuados na forma dos §§ 3º e 4º do art. 49 desta Lei;

IV - determinará ao devedor a apresentação de contas demonstrativas mensais enquanto perdurar a recuperação judicial, sob pena de destituição de seus administradores;

V - ordenará a intimação do Ministério Público e a comunicação por carta às Fazendas Públicas Federal e de todos os Estados e Municípios em que o devedor tiver estabelecimento.

Assim, sem prejuízo de pontuais observações adicionais que se façam pertinentes, as requerentes, visando a imprimir máximas transparência e objetividade ao pleito, estruturam a presente peça nos termos daquelas disposições legais (arts. 48 e 51 da LRF), demonstrando desse modo o pleno atendimento às normas incidentes na espécie.

### **3.2. SOBRE OS REQUISITOS DO ART. 48 DA LEI 11.101/05**

O referido dispositivo contém a seguinte redação:

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.





Parágrafo único. A recuperação judicial também poderá ser requerida pelo cônjuge sobrevivente, herdeiros do devedor, inventariante ou sócio remanescente.

Registra-se, então, que, conforme documentos anexos:

- a)** conforme se verifica das certidões simplificadas expedidas pela JUCESC e JUCEA, todas as autoras foram constituídas há mais de 02 (dois) anos (doc. 07)
- b)** as autoras não são sociedades falidas, como também se observa das mesmas certidões, das quais nenhuma anotação consta a respeito de decretação de falência.
- c)** do mesmo modo, as autoras jamais intentaram recuperação judicial ou extrajudicial (doc. 11);
- d)** não há, com relação às sociedades, seus sócios ou administradores, condenação por crimes previstos na Lei 11.101/05 (doc. 03).

Têm-se, assim, por integralmente satisfeitos os requisitos constantes do art. 48 da Lei 11.101/05, não se caracterizando quaisquer impedimentos legais à propositura e, conseqüentemente, deferimento do processamento da recuperação judicial.

### **3.3. DAS EXIGÊNCIAS DO ART. 51, INCISOS I - IX DA LEI 11.101/05**

Conforme antes mencionado, o processamento da recuperação judicial será deferido se o devedor atender às condições dispostas no art. 48 e, ao mesmo tempo, se a inicial cumprir os requisitos do art. 51 da Lei 11.101/05.

Eis o texto do art. 51 da Lei 11.101/05, *in verbis*:

Art. 51. A petição inicial de recuperação judicial será instruída com:

- I - a exposição das causas concretas da situação patrimonial do devedor e das razões da crise econômico-financeira;



II - as demonstrações contábeis relativas aos 3 (três) últimos exercícios sociais e as levantadas especialmente para instruir o pedido, confeccionadas com estrita observância da legislação societária aplicável e compostas obrigatoriamente de:

- a) balanço patrimonial;
- b) demonstração de resultados acumulados;
- c) demonstração do resultado desde o último exercício social;
- d) relatório gerencial de fluxo de caixa e de sua projeção;

III - a relação nominal completa dos credores, inclusive aqueles por obrigação de fazer ou de dar, com a indicação do endereço de cada um, a natureza, a classificação e o valor atualizado do crédito, discriminando sua origem, o regime dos respectivos vencimentos e a indicação dos registros contábeis de cada transação pendente;

IV - a relação integral dos empregados, em que constem as respectivas funções, salários, indenizações e outras parcelas a que têm direito, com o correspondente mês de competência, e a discriminação dos valores pendentes de pagamento;

V - certidão de regularidade do devedor no Registro Público de Empresas, o ato constitutivo atualizado e as atas de nomeação dos atuais administradores;

VI - a relação dos bens particulares dos sócios controladores e dos administradores do devedor;

VII - os extratos atualizados das contas bancárias do devedor e de suas eventuais aplicações financeiras de qualquer modalidade, inclusive em fundos de investimento ou em bolsas de valores, emitidos pelas respectivas instituições financeiras;

VIII - certidões dos cartórios de protestos situados na comarca do domicílio ou sede do devedor e naquelas onde possui filial;

IX - a relação, subscrita pelo devedor, de todas as ações judiciais em que este figure como parte, inclusive as de natureza trabalhista, com a estimativa dos respectivos valores demandados.



No item precedente foi tratado o pleno atendimento aos pressupostos do art. 48 da LRF.

No presente item e respectivos subitens será detalhadamente evidenciado também o preenchimento dos requisitos do art. 51 do referido diploma legal.

### **3.3.1. Art. 52, Inciso I, da Lei 11.101/05 - Causas da Situação Patrimonial e Razões da Crise Econômico-Financeira**

Como vem sendo registrado desde as primeiras linhas desta petição inicial, as sociedades autoras se encontram hoje em situação reconhecidamente crítica.

Há, na hipótese, uma convergência de fatores causadores da patologia econômico-financeira das autoras.

Como assevera Sérgio Campinho<sup>4</sup>,

“Em última análise, a crise econômico-financeira constitui-se em um fenômeno tradutor de um desequilíbrio entre os valores realizáveis pelo devedor e as prestações que lhe são exigidas pelos credores. Espelha, assim, sob o ponto de vista econômico, um efeito patológico do funcionamento do crédito”.

Resta verificar estes fatores, trazendo ao processo um arcabouço de informações, a fim de que sirvam elas, posteriormente, de substrato para que os credores deliberem acerca do plano de recuperação (sem prejuízo de quaisquer outras informações que venham a ser solicitadas por estes, pelo administrador judicial e, sobretudo, pelo juízo).

Ao par disso, é fundamental salientar que, se por um lado a crise das autoras é presente e relevante, isso não significa, por modo algum, que seja irreversível.

---

<sup>4</sup> Sérgio Campinho, Falência e Recuperação de Empresa – O Novo Regime da Insolvência Empresarial, p. 120, Rio de Janeiro, Renovar, 2006.

A propósito, é justamente para a superação da crise que se presta o instituto da Recuperação Judicial.

Esse propósito de superação da crise e a contextualização dos interesses abrangidos é bem apanhado por Sérgio Campinho, que identifica na multiplicidade de envolvidos o caráter público e social de que se reveste o processo de recuperação.

Por sua inteira propriedade, transcreve-se a seguir a lição do referido autor, *in verbis*:

“O instituto de recuperação vem desenhado justamente com o objetivo de promover a viabilização da superação desse estado de crise, motivado por um interesse na preservação da empresa desenvolvida pelo devedor. Enfatize-se a figura da empresa sob a ótica de uma unidade econômica que interessa manter, como um centro de equilíbrio econômico-social. É, reconhecidamente, fonte produtora de bens, serviços, empregos e tributos que garantem o desenvolvimento econômico e social de um país. A sua manutenção consiste em conservar o ‘ativo social’ por ela gerado. A empresa não interessa apenas a seu titular - o empresário -, mas a diversos outros atores do palco econômico, como os trabalhadores, investidores, fornecedores, instituições de crédito, ao Estado, e, em suma, aos agentes econômicos em geral. Por isso é que a solução para a crise da empresa passa por um estágio de equilíbrio dos interesses públicos, coletivos e privados que nela convivem.

(...)

Conceitualmente, a recuperação é a regra e a falência a exceção. Esse é o espírito a conduzir a exegese dos preceitos da Lei nº 11.101/2005<sup>5</sup>”.

Com efeito, somente a partir da identificação das causas da crise é que se pode pretender a busca e a implementação de soluções.

Propõe-se, assim, um nivelamento informacional.

---

<sup>5</sup> Sérgio Campinho, Falência e Recuperação de Empresa – O Novo Regime da Insolvência Empresarial, p. 120/121, Rio de Janeiro, Renovar, 2006.

Dentre as causas e circunstâncias da crise que assolam as sociedades, que adiante serão pormenorizadas, verificam-se, entre outras:

- a)** crise econômica nacional;
- b)** crise setorial;
- c)** queda na receita, posicionamento da empresa abaixo do ponto de equilíbrio e consequente falta de cobertura dos custos.
- d)** inadimplência de clientes;
- e)** endividamento e dificuldade de acesso a novas fontes de financiamento.

#### **a) Crise Econômica Nacional**

A pesada carga tributária, o peso (crescente) das obrigações trabalhistas e sociais, a escassez e baixa qualificação de mão-de-obra, aliada ao aumento geral dos salários, a inflação com o consequente aumento dos preços dos insumos e custo de manutenção e locação de lojas, o encarecimento dos financiamentos bancários e os custos oscilantes são fatores que, sem dúvida, contribuíram para as constantes reduções das margens operacionais das autoras.

Há de se lamentar que os últimos 3 anos foram os piores da história do país, sendo que o setor do comércio, no qual a empresa está inserida, foi o que mais sentiu os efeitos desta grande e prolongada retração no último ano, conforme deixam claro as figuras a seguir, obtidas em reportagem no site Globo.com ([www.G1.com](http://www.G1.com)) cuja fonte foi do IBGE.

Este primeiro gráfico trata da variação do Produto Interno Bruto (PIB) nos últimos sete anos, deixando claro que no período a economia brasileira teve uma retração acima de 11%, despencando de um crescimento de 7,5% em 2010 para uma recessão de 3,6% em 2016.



Positivamente, conforme a análise realizada pela economista Mirella Sampaio (2016), os próximos trimestres de 2017 pavimentarão o caminho para uma expansão mais robusta da atividade a partir de 2018, quando a recuperação cíclica levará o país a crescer mais do que seu potencial. Corroborando, conforme o Boletim Macro de dez/16, em relação à inflação a desaceleração no ritmo dos preços surpreendeu positivamente neste último mês, sendo a variação do componente de alimentação domiciliar o principal fator desta, indicando possibilidade de melhora futura no cenário econômico.

Recentemente, de acordo com o Boletim Macro IBRE do mês de fevereiro de 2017, os índices de confiança já refletem um nível de atividade que começa a ensaiar sinais mais consistentes de retomada neste início de ano, com uma recuperação em boa medida alimentada pela contribuição da agropecuária, que certamente será difundida por parte expressiva do sistema econômico. Assim, é possível que o PIB cresça no primeiro trimestre, embora pouco, revertendo uma longa sequência de taxas negativas, o que seria o começo do fim da mais aguda recessão experimentada pelo país. Mas ainda é cedo para ir mais além dessa especulação, segundo a entidade.

Entretanto, segundo as análises do IBRE, pertencente à Fundação Getúlio Vargas (FGV), a lista de fatores que continuam segurando uma retomada mais forte da economia é, infelizmente, igualmente longa. Primeiro, a incerteza diminuiu bastante, mas ainda continua elevada. Na área externa, permanecem as dúvidas sobre qual o conteúdo e os impactos da política econômica de Donald Trump. Também preocupa a chance não trivial de partidos populistas vencerem as eleições em importantes países europeus. Internamente, temos a crise nos Estados, ainda sem solução à vista, receios sobre a tramitação da reforma da Previdência e a dificuldade de cumprir a meta de superávit primário.

Ainda de acordo com o IBRE, há outros problemas que também emperram a recuperação, como o elevado endividamento de empresas e famílias e a alta taxa de desemprego, que levam tempo para serem equacionados, especialmente em um quadro de baixo crescimento.

Na área do mercado de trabalho, o registro de dezembro é de pequena elevação do número de pessoas ocupadas em relação ao dado do mês anterior. O mesmo se observa com



os resultados do emprego formal (CAGED) que, quando corrigidos para levar em conta a sazonalidade, mostram pequeno acréscimo em dezembro do ano passado. Mas não se trata de nada notável: apenas, que a tendência de queda pode estar sendo revertida.

Enfim, de acordo com as análises econômicas divulgadas pelo Itaú *Asset Management*, o ano de 2017 ainda promete ser desafiador, quando analisado os indicadores referentes ao cenário macro de Dezembro/2016, de fato são vários os indicativos de que a recuperação da economia brasileira será lenta e moderada. Avançando-se, este cenário de crise econômica nacional gerou, como era de se esperar, uma crise no setor de serviços o qual se detalha agora.

### **b) Crise Setorial - Comércio Varejista**

O comércio varejista nacional registrou no segundo mês do ano de 2017 taxas de -0,2% para o volume de vendas e 0,1% para receita nominal, ambas as taxas em relação a janeiro de 2017, na série ajustada sazonalmente. Quanto ao volume de vendas, o resultado volta a ser negativo, porém não exerceu efeito sobre a média móvel que se mantém positiva pelo segundo mês seguido: 1,0% em fevereiro e 1,4% janeiro. Em relação a fevereiro de 2016, o varejo nacional recuou 3,2%, em termos de volume de vendas, vigésima terceira taxa negativa consecutiva nessa comparação. Assim, o comércio varejista acumulou redução de 2,2% nos dois primeiros meses de 2017 e taxa acumulada nos últimos 12 meses de -5,4%. Para esses mesmos indicadores, em fevereiro de 2017, a receita nominal de vendas apresentou taxas de variação de 0,4% em comparação ao mesmo período de 2016, de 2,1% acumulada no ano e de 4,2% nos últimos doze meses

O comércio varejista ampliado, que inclui além do varejo as atividades de veículos, motos, partes, peças e de material de construção, registrou resultado positivo em relação ao mês anterior, na série ajustada sazonalmente, com variação de 1,4% para o volume de vendas e 1,0% para receita nominal de vendas. Em relação ao volume de vendas, o índice positivo pela quarta vez seguida, manteve a média móvel positiva também pelo quarto mês consecutivo (1,5% em fevereiro de 2017). Em relação ao mês de fevereiro do ano anterior, o comércio varejista ampliado apresentou queda de 4,2% para o volume de vendas e de 1,7% na receita nominal de vendas. No que tange às taxas acumuladas, as variações foram de -2,1% no ano e



de -7,5% nos últimos 12 meses, para o volume de vendas, e de 0,8% e -0,3% para a receita nominal, respectivamente.

Na comparação com igual mês do ano anterior, o volume do **comércio varejista** apresentou recuo de 3,2%, vigésima terceira taxa negativa seguida. Dentre as atividades do varejo, sete registraram variações negativas, por ordem de contribuição à taxa global, sendo elas: *Combustíveis e lubrificantes* (-8,5%); *Outros artigos de uso pessoal e doméstico* (-7,7%); *Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos* (-5,1%); *Hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo* (-0,3%); *Móveis e eletrodomésticos* (-3,4%); *Equipamentos e material para escritório, informática e comunicação* (-11,9%); e *Livros, jornais, revistas e papelaria* (-7,0%). A atividade com desempenho positivo, em relação ao mesmo mês do ano anterior, foi *Tecidos, vestuário e calçados*, com taxa de 3,6%.

### **c) Da Queda na Receita, do Posicionamento da Empresa Abaixo do Ponto de Equilíbrio e da Consequente Falta de Cobertura dos Custos.**

As empresas vêm ao longo dos últimos anos perdendo volumes de receitas expressivos, afetando diretamente sua performance e causando consequências imediatas em seu resultado. As causas da queda na venda são diversas, desde fatores ligados a gestão, dificuldades ligadas a cadeia abastecimento, posicionamento da marca, novos entrantes no mercado, queda do poder aquisitivo e por fim a crise que assola o mercado em geral.

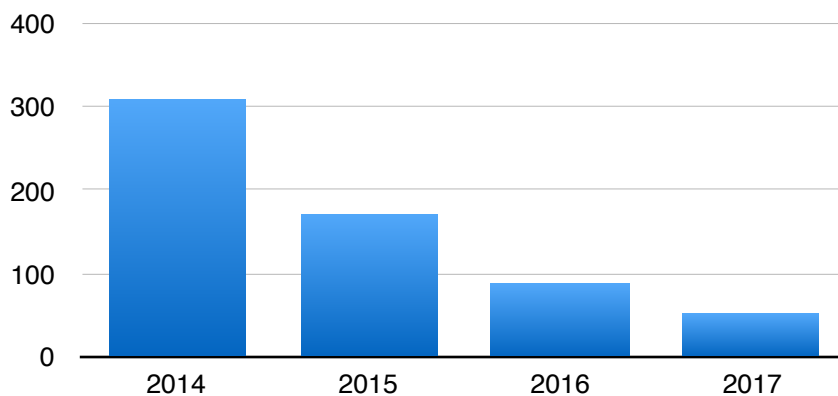
Cabe ressaltar que as demandantes vêm buscando alternativas para reverter a situação, mas até aqui não obtiveram êxito sensível e suficiente, pois vem enfrentando outros reveses que dificultam a alocação de recursos e investimentos suficientes para atingir suas metas.

Abaixo pode-se verificar graficamente o desempenho da Receita, com sua (in)volução nos últimos anos.

Até 2014 as empresas cresciam de forma permanente, aproveitando o movimento de crescimento do mercado de *fitness* no Brasil e as oportunidades de novos canais, como a abertura de lojas próprias, a venda de linha profissional e o ingresso no canal de magazines.



■ Faturamento Consolidado do Grupo ATHLETIC (em milhões de R\$)



A partir de 2014, no entanto, o Grupo entra em processo de forte crise financeira, motivada essencialmente pela queda brusca do faturamento consolidado.

Vejam-se, a propósito, os índices de liquidez de cada sociedade do Grupo, excluído, evidentemente, o faturamento entre as próprias empresas do Grupo:

<b>UCA</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Corrente	3,47	1,49	0,69
Seca	0,61	0,32	0,25
Geral	3,45	0,39	0,30
<b>UFA</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Corrente	0,98	1,52	0,61
Seca	0,79	1,27	0,40
Geral	0,82	0,63	0,30
<b>WAY</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Corrente	2,14	2,71	0,25
Seca	2,03	2,58	0,23



Geral	2,13	2,66	0,24
<b>MFB</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Corrente	8,64	2,29	0,39
Seca	0,83	1,05	0,18
Geral	3,88	1,71	0,16

A piora dos índices de liquidez evidencia a impossibilidade de as devedoras satisfazerem o seu passivo de curto e médio prazo sem a adoção de medidas de reestruturação como a presente ação de recuperação, e demonstram a efetiva necessidade na propositura da presente demanda.

As razões da queda do faturamento e da piora da situação patrimonial, para cada sociedade, são explicitadas a seguir.

### **Athletic Way**

A Athletic operava há mais de 1 ano apenas com representação comercial e matinha toda a estrutura de lojas e quiosques que captavam os pedidos diretamente no atendimento ao varejo - em sua maioria pessoas físicas.

A recessão da economia brasileira trouxe a redução do volume de vendas, sobretudo em relação a bens e serviços considerados como não essenciais. O incremento anual do custo com alugueis forçou a empresa a desativar gradativamente as lojas, promovendo o encerramento de 150 pontos de vendas em todo o Brasil. Aqui tivemos a combinação da queda de vendas com o incremento continuado dos custos, especialmente alugueis e salários, onde o mercado não permitia o repasse de preços.

Outro efeito significativo para a Way foi o encarecimento do juro no Brasil. A empresa depende de realizar suas vendas com prazos de até 12 vezes. O custo do dinheiro passou de 110% do CDI para cerca de 170% do CDI, chegando a 250% do CDI em alguns casos. Este custo representa hoje cerca de 10% da Receita Líquida da Way, inviabilizando boa parte das operações.



Como consequência adicional da recessão do mercado, a empresa também reconheceu uma forte inadimplência com as vendas para clientes de Academia, entre 2012 e 2017. Isso resultou no reconhecimento de perdas com o não recebimento de créditos na ordem de R\$ 44 milhões.

Faturamento da Way, neste escopo que comentei acima, não reflete adequadamente, mas como informação, em 2014 faturou R\$ 98 milhões e em 2016 faturou R\$ 17 milhões.

### **Merco Fitness Brasil (MFB)**

Desde 2010, a base do negócio da MFB era a importação de produtos complementares ao portfólio de produtos para venda no mercado interno.

Com o aumento do dólar de R\$ 2,34 em 31/12/2013 para R\$ 3,25 em 31/12/2016, a empresa perdeu muito de sua competitividade, evidenciando-se a grande elasticidade da demanda no setor, a ponto de encerrar as suas importações, procedendo hoje unicamente na liquidação dos estoques atuais.

O resultado disso foi a queda brusca do faturamento da MFB: de R\$ 32 milhões em 2014, passou a R\$ 4,5 milhões em 2016.

Paralelamente à queda de faturamento, e como consequência adicional da recessão do mercado, a empresa também reconheceu uma forte **inadimplência de clientes** de Academia, entre 2012 e 2017. Isso resultou no reconhecimento de perdas com o não recebimento de créditos na ordem de R\$ 2,6 milhões.

### **Universal Fitness da Amazônia (UFA)**

Tratando-se do braço industrial do Grupo, a UFA era responsável também boa parte do custo fixo da operação. A recessão trouxe forte queda de vendas desde 2014 até 2017.

Além da queda de vendas, a UFA encontrou um cenário de aumento do preços de *commodities* como aço e plástico, muito acima da inflação e que não puderam ser repassados



para os preços, especialmente no canal de magazines. O efeito do dólar sobre o preço do insumos afetou cerca de 30% da compra de matéria-prima. Em 2014, a empresa faturou R\$ 164 milhões e encerrou 2016 faturando apenas R\$ 76 milhões.

Somam-se a queda de vendas motivada pela recessão do país alguns outros pontos relevantes, quais sejam:

- i. aumento dos custos fixos e da taxa de câmbio, sem que fosse possível o repasse integral aos preços, diminuindo as margens;
- ii. aumento do custo financeiro, sendo que a empresa financia os seus clientes com prazos como: 120 dias (magazines), 12 vezes no cartão (lojas próprias) e até 18 meses (academias e condomínios);
- iii. forte inadimplência na que a empresa realizou para clientes do mercado *fitness*, entre 2012 e 2017. Isso resultou no reconhecimento de perdas com o não recebimento de créditos na ordem de R\$ 15 milhões (sendo que, como já mencionado, o Grupo lançou em PDD valor superior a R\$ 61 milhões).

No Ativo Circulante da UFA constam recebíveis das demais empresas do grupo que não puderam ser honrados. Excluindo o efeito destes recebíveis, a empresa apresentava em 31/12/2016 um Índice de Liquidez Corrente de apenas R\$ 0,46. Ou seja, uma falta de sustentação de caixa no curto prazo que inviabiliza honrar os compromissos assumidos.

### **Universal Componentes da Amazônia (UCA)**

A UCA, por ter fornecimento exclusivo para a UFA, acabou sendo afetada diretamente pela queda de compras da UFA, impactando profundamente na condição do negócio.

A consequência resultante da queda nas vendas é a falta de recursos para cobrir os custos estruturais das empresas e, assim, quase que de imediato, as mesmas apresentam dificuldades para cumprir seus compromissos correntes como locação, condomínio, fornecedores etc.

As consequências dos resultados obtidos na opção estratégica em se reestruturar para crescer, podem ser medidas através da análise do Ponto de Equilíbrio (*breakeven analysis*) de Lawrence J. Gitman em Administração Financeira 12ª edição. (pg. 469).

*“As empresas usam a análise do ponto de equilíbrio (breakeven analysis), também conhecido como análise custo-volume-lucro, para determinar o nível de operações necessário para cobrir a totalidade dos custos e para avaliar a lucratividade associada a diferentes níveis de vendas. O ponto de equilíbrio operacional é o nível necessário para cobrir todos os custos operacionais”.*

A verdade é que, embora com grande esforço para reduzir a sua estrutura de custos e com queda no ingresso de receita, a empresa se colocou em situação econômica deficitária, iniciando um período onde as demandantes passam a amargar uma sequência de prejuízos. Assim, mesmo lutando para modificar a estrutura de custos e alavancar as vendas, não se obteve, até aqui, o êxito necessário, mantened-se abaixo do ponto de equilíbrio e com o acúmulo de prejuízos que atingem diretamente a estrutura de capital da companhia. A série de resultados negativos consecutivos tem agravado a crise econômico-financeira por qual passa a empresa.

#### **d) Inadimplência dos clientes**

Como já mencionado nos itens precedentes, uma das consequências da crise nacional foi não apenas a expressiva queda da demanda, mas também a forte inadimplência dos clientes.

O volume de tais inadimplências, tendo em vista números consolidados de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) do Grupo, totaliza expressivos R\$ 61.949.000,00 (sessenta e um milhões, novecentos e quarenta e nove mil reais).

Tal é a relevância deste número que basta ver, a propósito, a sua relação com o valor do passivo consolidado (R\$ 126.837.526,00).



A grande inadimplência dos clientes dificulta, ainda, a própria obtenção de recursos junto a instituições financeiras, na medida em que muitas operações de crédito costumam ser lastreadas em recebíveis, presentes e futuros, sendo o exame de liquidez da carteira de recebíveis fator determinante para a obtenção ou não de recursos e para as taxas e demais condições praticadas.

Um carteira de recebíveis de baixa liquidez é, portanto, elemento que representa óbice direto e imediato ao financiamento da atividade.

#### **e) Do Endividamento e da Dificuldade de Acesso a Novas Fontes de Financiamento.**

Com a crise financeira instalada, as empresas não têm alternativas senão buscar fontes de financiamento para cobrir seus compromissos e esta busca se faz através das instituições financeiras que oferecem financiamentos de curto prazo e muitas vezes com garantias atreladas aos recebíveis do Grupo. Uma vez em que a crise não é superada a curto ou médio prazo, tal alternativa traz malefícios, elevando o custo da empresa ao agregar um custo financeiro e onerando o Fluxo de Caixa. Assim como mencionado anteriormente eleva sobremaneira o Ponto de Equilíbrio a ser ultrapassado, uma vez que a receita não corresponde e a crise se agrava a cada dia que passa.

As empresas, durante sua atividade, cobrem suas eventuais necessidades de caixa através de capital de terceiros, ou seja, basicamente com instituições financeiras, como já foi mencionado anteriormente. Ocorre que, diante da dificuldade de honrar seus compromissos assumidos com as financeiras, estas por sua vez iniciaram um processo de restrição de crédito, visto que muitas começaram a perceber a eminência de risco no inadimplemento das parcelas a vencer nos financiamentos já concedidos, restringindo ainda mais o acesso ao recurso financeiro com os quais a demandante já operava, bem como na abertura de novas fontes de financiamento.

Outro fenômeno que se observa quando analisado a forma e composição deste financiamento ao longo do tempo como mencionado anteriormente é que, além de elevar as taxas de juros em relação ao capital concedido, os financiadores temendo o risco de inadimplemento, encurtaram o prazo buscando alternativas para receber o mais rápido



possível, alterando sempre que possível os vencimentos das amortizações ou formas de financiamento para evitar exposição ao risco.

Diante da crise é eminente que os índices de desempenho das sociedades apresentam sinais de descompasso entre seus ativos e passivos, como podemos verificar abaixo nos indicadores de liquidez aqueles que mais evidenciam tal situação.

Neste cenário, a empresa se vê diante de um círculo vicioso que retroalimenta a geração de resultados negativos que acaba por consumir todos recursos próprios, levando-a a crise financeira (falta de caixa) e, no estágio mais grave, a crise patrimonial (venda e/ou expropriação de ativos).

Esta espiral negativa deve, necessariamente, ser rompida para que a empresa reorganize seu passivo, reestruture seu capital de giro, através de fomentadores que se sintam seguros em uma nova modelagem empresarial, o que justifica então da importância da presente ação de recuperação judicial.

Sendo assim, a Recuperação Judicial torna-se o remédio único e indispensável para preservar a empresa autora. Através destas medidas, a Autora buscará alcançar e ultrapassar o ponto de equilíbrio, gerando caixa, restabelecendo o capital de giro e voltando a amortizar a dívida reestruturada por meio da aprovação do plano de recuperação a ser apresentado no processo em momento oportuno.

### **3.3.2. Art. 51, Incisos II a IX da Lei 11.101/05**

Em estrita observância às disposições legais incidentes na espécie, a presente petição inicial é instruída com todos os documentos especificados nos incisos II a IX da Lei 11.101/05.

Explicitam-se, a seguir, quais são estes documentos, na ordem em que juntados.

- a)** Art. 51, II, alíneas 'a', 'b', 'c' e 'd' - doc. 04: Balanços Patrimoniais dos exercícios de 2016, 2015 e 2014 e Balanço Patrimonial de Determinação (março/2017);



Demonstrativo do Resultado de Exercício; Relatório Gerencial do Fluxo de Caixa e sua projeção.

- b)** Art. 51, III - doc. 05: relação nominal completa dos credores, identificados com endereço, natureza do crédito, origem, classificação, valor e indicação dos respectivos registros contábeis.
- c)** Art. 51, IV - doc. 06: relação de empregados, com indicação de função, salário e data de admissão.
- d)** Art. 51, V - doc. 07: certidões de regularidade junto ao Registro Público de Empresas e Atividades Afins e última alteração consolidada do Contrato Social.
- e)** Art. 51, VI - doc. 08: relação dos bens particulares dos sócios controladores e administradores.
- f)** Art. 51, VII - doc. 09: extratos atualizados das contas bancárias e aplicações financeiras das sociedades.
- g)** Art. 51, VIII - doc. 10: certidões dos Cartórios de Protestos.
- h)** Art. 51, IX - doc. 11: relação de todos os processos judiciais em que as sociedades do Grupo Athletic figuram como parte.

Como se pode constatar, a presente inicial é instruída com todos os documentos especificados nos incisos II a IX do art. 51 da LRF, tendo sido, no item precedente desta peça, expostas as causas da situação patrimonial e as razões da crise econômica e financeira, tal como determina o inciso I do mesmo artigo de Lei.

Estando, assim, em termos a inicial, e tendo sido, ademais, satisfeitos os requisitos dispostos no art. 48 da Lei 11.101/05, deve ser deferido o processamento da recuperação judicial, nos termos do constante do art. 52 da LRF.

#### **4. DOS PEDIDOS**

**EM FACE DO EXPOSTO, REQUEREM** seja deferido o processamento da recuperação judicial das sociedades empresárias autoras, nos termos da Lei nº 11.101/05, art. 47 e seguintes, ordenando, na forma dos arts. 6º e 52, inciso III, da referida lei, a suspensão de todas as ações





líquidas e/ou execuções movidas contra si e contra seus devedores solidários, pelo prazo mínimo de 180 (cento e oitenta) dias, bem como as demais providências pertinentes.

Atribui-se à causa o valor de R\$ 140.207.283,95 (cento e quarenta milhões, duzentos e sete mil, duzentos e oitenta e três reais, noventa e cinco).

Nestes termos, pedem deferimento.

Porto Alegre, 23 de maio de 2017.

Thomas Dulac Müller  
OAB/RS 61.367

Daniel Burchardt Piccoli  
OAB/SC 43-214-A