
MegaMóveis, Industria Comercio Mobiliário, Lda

NIF : 503 150 703 || Vilar, Ourém

Plano de Revitalização

2ª Proposta, após apreciação, 6ª versão de trabalho, de 25 de Fev. de 2015

Título I, Cap. II, art. 17º-A a 17º-I do CIRE

Proposto pelos atuais Gerentes da Sociedade.

António Faria
António Miguel

MegaMóveis, Industria Comercio Mobiliário, Lda

NIF : 503 150 703 || Vilar, Ourém

Plano de Revitalização

Índice Geral

Sumário Executivo

--*--

- I - Enquadramento Legal
- II - Calendarização das Obrigações
- III - Estudo Económico & Financeiro
- IV - Enquadramento Estratégico
- V - Declaração de Disponibilidade

Sumário Executivo

O presente Plano de Revitalização é apresentado na sequência do insucesso na implementação de um Plano de Recuperação de 2010.

A primeira pergunta será obviamente porquê um novo plano se não conseguiram implementar o anterior?

A primeira resposta é; de facto os gerentes fizeram honestamente o que prometeram;

- Tentaram honesta e genuinamente implementar o plano que conseguiram que os credores aprovassem.
- Não era um plano exequível, mas era o único que os credores autorizaram.

Agora voltam de novo aos credores propondo o seu “Plano de Revitalização” apenas com promessas exequíveis no contexto de uma nova realidade.

De facto em 4 anos Portugal mudou, porque as empresas finalmente mudaram.

- Esta empresa em particular finalmente abandonou a produção de coleções próprias de móveis de cozinha bem como a comercialização de cozinhas de terceiros.
- Focou-se exclusivamente na sua única vantagem competitiva, que é a sua capacidade de produzir peças lacadas para móveis de cozinha.
- Começou a vender os seus serviços baseados na sua capacidade instalada aos seus parceiros de negócios, o *cluster* local de móveis de cozinha.

Mas a principal mudança de mentalidade veio da gestão dos recursos.

Como a banca não os financiavam, perceberam que tinham no seu armazém cerca de 250 mil e em inventários. Inventários obsoletos, mas que mesmo assim com algum esforço lhes serviu para pagar as contas de 2014.

Deste modo, financiados pelo banco “*ARMAZÉM*”, e com um novo rumo industrial, começaram a dar a volta ao negócio em novas direcções rentabilizando os seus activos e extraindo todo o proveito do seu Know-How de mais de 20 anos nesta industria.

Nas próximas páginas tentamos demonstrar com números e quadros estratégicos como os Gerentes se propõem oferecer aos seus Credores, mais do que a mera liquidação de mais um armazém... Principalmente porque existem outros 10 armazéns à venda na mesma zona industrial.

Na próxima página apresenta-se um resumo da proposta monetária.

Convidamos os credores a lerem e ponderarem dar à empresa uma última e honesta oportunidade.

A Gerência

António & António

Sumário Executivo

MegaMóvel, Industria e comercio de mobiliário, Lda .

RESUMO !

Obtenha o Plano Completo em :

www.re-activar.pt/?p=25601

Calendário Prestacional

2ª Versão do Plano

25 de Fevereiro de 2015

Credor	Tipo de Crédito	Dívida Reconhecida	% Créditos	% Perdão	Dívida a Reembolsar	Nº de Prestações	Prestação Mensal	Juros mensais Futuros
--------	-----------------	--------------------	------------	----------	---------------------	------------------	------------------	-----------------------

Trabalhadores Com Créditos Privilegiados :		Corte : S.M x3 x6 = Teto Máximo =			9.090 €			
18	Velentim S Pereira	Salários + Indemnizações	23.050,00 €	0,91%	teto	60	151,50 €	
29	Sónia Marisa PP	Salários + Indemnizações	5.130,00 €	0,20%	tudo	60	85,50 €	
35	Paulo F N Silva	Salários + Indemnizações	2.030,00 €	0,08%	tudo	60	33,83 €	
38	Albertina S N Pereira	Salários + Indemnizações	1.399,00 €	0,06%	tudo	60	23,32 €	
46	Hugo M P Nunes	Salários + Indemnizações	634,00 €	0,03%	tudo	60	10,57 €	
Sub-Total :			32.243 €	1,28%			305 €	

Credores Privilegiados :					Capital + Juros (estimativa)			
3	Segurança Social	Todos os Créditos	158.675,00 €	6,29%	Juros P.	150	1.057,83 €	595,03 €
14	Finanças	Todos os Créditos	41.766,00 €	1,66%	Juros P.	36	1.160,17 €	156,62 €
Sub-Total :			200.441 €	7,95%			2.218 €	751,7 €

(4,5%/ano)

Créditos Garantidos		Perdão de juros passados e parte de capital :						
1	Móveis CANTES	Empréstimos Hipotecários	557.114,00 €	22,10%	40%	180	1.523,61 €	
2	BANIF	Empréstimos Hipotecários	244.798,00 €	9,71%	40%	180	689,67 €	
7	Montepio G	Leasing Estufas e etc...	95.394,00 €	3,78%	40%	120	476,97 €	
28	BCP	Leasing Equip. Pintura	29.656,00 €	1,18%	40%	120	148,28 €	
Sub-Total :			926.962 €	36,77%			2.839 €	

Créditos Comuns (com e sem contra-garantias)		Perdão : 95%			& sem juros P&F		
10	B.Popular	Financiamentos (prime credit)	55.423,00 €	2,20%	95,00%	240	9,20 €
4	Montepio G	Financiamentos (finibanco)	117.977,00 €	4,68%	95,00%	240	18,31 €
5	CGD	Financiamentos	118.664,00 €	4,71%	95,00%	240	15,41 €
8	BPI	Financiamentos	62.081,00 €	2,46%	95,00%	240	10,33 €
17	BES	Financiamentos	28.062,00 €	1,11%	95,00%	240	3,75 €
25	Arrow (ex-BANIF)	Cedência créditos Financeiros	6.940,00 €	0,28%	95,00%	240	1,45 €
26	Parvaloren	Garantias ao Crédito	3.809,00 €	0,15%	95,00%	240	0,65 €
28	BPN	Financiamentos	5.140,00 €	0,20%	95,00%	240	1,07 €
11	BCP	Financiamentos (sem Leasing)	52.154,00 €	2,07%	95,00%	240	15,07 €
Sub-Total Financiamentos :			450.250 €	17,86%			75 €
Fomecedores		Fomecimentos & Serviços	387.184,00 €	15,36%	95,00%	240	80,66 €
Sub-Total Fomecedores:			387.184 €	15,36%			81 €
Sub-Total COMUNS:			837.434 €	33,22%	95,00%		156 €

Credores Subordinados :				
15	António Faria	Créditos Trabalho	30.727,00 €	1,22%
19	António Rosa	Créditos Trabalho	15.758,00 €	0,63%
	Sócios	Capital	200.000,00 €	7,93%
	Sócios	Suprimentos	78.518,00 €	3,11%
	Empresa	Reservas	199.002,00 €	7,89%
Sub-Total :			524.005 €	20,78%

Subordinados

Estes credores não são remunerados nem reembolsados. Espera-se o cumprimento integral do Plano e o Natural evoluir destas responsabilidades

Garantias e Créditos Condicionados			
MG	Não existem	0,00 €	0,00%
Sub-Total :		0 €	0,00%

TOTAIS:	2.521.085 €	100,00%	Perdão 71,06%	729.558 €	Amortização (estimativa) 5.517 €	Juros Mensais (estimativa) 752 €
---------	-------------	---------	---------------	-----------	----------------------------------	----------------------------------

Notas :

Trabalhadores recebem em 5 anos com corte a um máximo de 9.090€
 Credores com Garantias recebem em 180 prestações com corte de 40%
 Credores comuns em 240 prestações com 2 anos de moratória e um cut de 95%
 Segurança Social recebe em 150 prestações sem moratórias e com taxa de juro aplicável
 Leasing recebem em 10 anos com 1 ano moratória no capital e perdão de 40%
 Início com o Transito em Julgado da sentença de Homologação do Plano

Os Credores Estão Completamente Identificados na PI e no Relatório do Sr Administrador Judicial

MegaMóveis, Industria Comercio Mobiliário, Lda

NIF : 503 150 703 || Vilar, Ourém

Plano de Revitalização

I - Enquadramento Legal

O Plano de Revitalização

1. Para os efeitos dos nºs 6 até 10, do art. 17º-D, do art. 17-F, Cap. II, Título I do CIRE, o presente “Plano de Revitalização” aqui apresentado pelos Gerentes da Empresa Requerente tem como objetivo **regular** como serão satisfeitos os seus Credores, cumprindo o nº1 do art. 1º do CIRE
2. A Empresa devedora está devidamente representada pelos seus Gerentes, também eles devidamente mandatados pela Assembleia Geral Universal e Extraordinária dos seus Sócios pelo que nos termos do art.193º, ex-vi do nº 5 do art 17º-F do CIRE, os atuais gerentes da Empresa têm a legitimidade para apresentar um “Plano de Revitalização”
3. Com o presente “Plano de Revitalização” os Gerentes da Empresa apresentam uma proposta realista de pagamento dos seus créditos aos Credores da empresa :
4. O “Plano de Revitalização” proposto obedece ao principio da igualdade universal de todos os Credores previsto no art. 194º do CIRE, e da Resolução do Concelho de Ministros nº43/20011 ex-vi do nº10 do art 17-Dº do CIRE, e apesar de salvaguardar e manter todos os privilégios do credor Estado, dentro dos princípios impostos pelo CPPT e pelo CIRE e e demais legislação conexas, nomeadamente o nº6 do art.196º do CPPT e o nº 1 do art. 194, do CIRE.
5. No entanto, o presente “Plano de Revitalização” introduz uma novação contratual, pela qual os presentes e a esta data avalistas de quaisquer créditos desta empresa apenas poderão ser interpelados pelos credores desta Empresa, pelo eventual e futuro incumprimento do presente “Plano de Revitalização”.
6. Em cumprimento do principio da igualdade estabelecido no art. 194º, alarga-se a todos os Credores com Garantias Reais a garantia básica do Credor Estado, previstas no art 92º do CIRE, que impõe que em caso de incumprimento do “Plano de Revitalização” pelo aqui devedor, os Créditos retomam as suas anteriores garantias e prazos reconstituindo-se os direitos dos credores garantidos na data em que entraram em mora,

Megamóveis, Lda

7. Para todos os restantes credores, não estatais nem garantidos, no espírito do princípio da segurança jurídica, este “Plano de Revitalização”, uma vez aprovado, homologado e transitado em julgado, introduz uma novação contratual nos créditos que é reversível.
8. Para concretizar qualquer “Plano de Revitalização” a celeridade é tão importante que todo o processo é considerado urgente. A estabilidade da Empresa, num futuro próximo é fundamental para a manutenção do natural rolar dos negócios, e o sucesso do presente Plano. O maior handicap à implementação de “Planos de Revitalização” tem sido a dificuldade em alinhar os planos com a limitação estritas imperativas e indisponíveis do credor Estado.
9. Neste sentido o Plano agora colocado à aprovação dos Credores, prevê a separação deste plano em 2 partes com vida futura autónoma.
 1. Referente a Credores por Créditos Comerciais, voluntariamente e esclarecidamente concedidos à Empresa, incluindo os créditos de Trabalho.
 2. Referente aos Créditos NÃO concedidos voluntariamente nomeadamente, Tributos, Contribuições para a SS, taxas multas e condenações, e equiparados.
10. Deste modo com a aprovação pelas maiorias legais e sequente homologação do presente “Plano de Revitalização” este entra em vigor e afecta imediatamente todos os credores por créditos Comerciais, independentemente de qualquer recurso que os Credores Estado sobre qualquer pormenor da parte do plano que os afecta..
11. Deste modo, caso seja necessário, a Empresa continuará assim de forma estável a executar o restante “Plano de Revitalização” para com os Credores comerciais, enquanto renegociar com o Estado os pagamentos e ou a prestação de garantias, e ou qualquer outro problema de que o credor Estado venha a recorrer.

Megamóveis, Lda

12. Os créditos para com o credor Estado, na sua globalidade heterogénea, serão satisfeitos com respeito pelo CPPT e LGT e demais legislação conexas, nomeadamente o DL 73/99 de 16/3 os arts 85º, 196º e 199º e da LGT 35º sempre em estrito respeito pelo princípio da indisponibilidade dos créditos tributários previsto nos nºs 2 e 3 do art. 30º da LGT e art. 125º da Lei 55-A/2010 de 31/12,
13. No confronto entre qualquer alínea deste “Plano de Revitalização” com a Legislação Tributária aplica-se a Legislação Tributária, pelo que a proposta de contida neste Plano referente ao Estado é autónoma do restante Plano, mantendo-se todas as disposições referentes a créditos comerciais e vigor durante toda e qualquer disputa interpretativa do modo como este Plano afecta os Créditos Tributários.
14. Como contrapartida ao respeito deste Plano pelo princípio da Indisponibilidade dos Créditos Tributários, exige-se o respeito pelo princípio da igualdade de todos os contribuintes perante o Estado estatuído imperativamente no nº2 do art. 30º da LGT, pelo que se reclama a possibilidade de usar todos os mecanismos legais previstos no CPPT para aliviar a tesouraria imediata da empresa pagando as Responsabilidades Tributárias e outras equiparadas, em prestações legalmente admissíveis por legisladas.
15. Deste modo solicita-se ao Credor ATA, Administração Tributária e Aduaneira o prazo máximo aplicável no art. 196, nº6 do CPPT, mantendo as garantias que o Credor Estado já detém sobre a Empresa, reforçando as garantias do Estado, com todos os bens que este aceite, sendo que na insuficiência e ou inexistência de mais garantias se aplica o nº4 do art. 52 da LGT, *ex-vi*, nº3 do art. 199 do CPPT
16. De facto a Empresa não tem mais garantias que a administração Tributária classifique de idóneas para apresentar, pelo que solicita a dispensa de apresentar mais garantias.
17. Sendo o ónus da prova de inexistência de mais garantias de quem o invoca, a prova de um facto negativo é quase impossível à empresa, mas o contrário, a eventual existência de bens idóneos é fácil ao serviço de finanças, conforme decorre da lista de património sujeita a registo e que consta dos documentos disponíveis para consulta nas próprias repartições de finanças, pelo que se dispensa a apresentação de uma certidão negativa.

Megamóveis, Lda

- A apresentação de garantias Bancárias emitidas por terceiros é durante um processo de Insolvência e recuperação de Empresas, impossível de obter, e mesmo ilegal no quadro da legislação bancária em vigor, à qual os credores Bancários estão sujeitos.
- O eventual penhor mercantil de stocks de produtos de venda corrente inviabiliza a própria empresa causando-lhe um prejuízo irreparável.
- Por fim é de salientar que a insuficiência de bens penhoráveis não se deve a nenhuma acção deliberada da empresa ou dos seus administradores, pois nos últimos 2 anos não vendeu ou onerou nenhum bem (pertencente à categoria de bens elegíveis) que agora pudesse ser oferecido como garantia ao Estado.
- Tais factos mais uma vez negativos e de difícil prova para a Empresa são facilmente verificáveis pelos serviços de Finanças por simples consulta dos registos informáticos e ou documentos cuja apresentação se solicita a dispensa por já se encontrarem na posse da Administração Fiscal.

18. Deste modo consideramos verificados os pressupostos para a concessão de dispensa da Garantia reclamada com os fundamentos expostos .

19. A atual Gerência assume desde já o compromisso e a disponibilidade para nos termos do art. 202º Título IX do CIRE assumir a Gerência da Empresas assegurando assim a implementação do “Plano de Revitalização” aqui proposto, conforme Declaração que se junta com este “Plano de Revitalização”.

20. Não existem providencias específicas das sociedades comerciais que sejam adotadas com este ”Plano de Revitalização”, prevendo-se a natural vida societária da sociedade que detêm esta Empresa, mantendo o mesmo “Pacto Social”, bem como a mesma estrutura empresarial.

21. As providencias com incidência no passivo da Empresa que estão previstas adotar estão detalhadas explicadas e justificadas adiante neste documento .

Megamóveis, Lda

22. A “Calendarização das Obrigações” é apresentado aos credores na Parte II deste “Plano de Revitalização” elaborado para esta Empresa, é apresentado no presente documento.
23. Os valores dos Créditos constantes da “Calendarização das Obrigações” já são definitivos pois são suportado pelos valores efetivamente reclamados e reconhecidos pelo Administrador Judicial deste PER, na sua “*Lista de Verificação de Créditos*” do seu relatório [art. 17-D, nº2], já entretanto transitado em julgado[art. 17-D, nº3].
24. Nos termos do nº10, do art. 17º-D e da Resolução do Concelho de Ministros nº43 de 2011, e do art. 210º do Título IX do CIRE , a Empresa Requerente esteve à disposição dos credores para corrigir o “Plano de Revitalização” aqui apresentado introduzido as recomendações apresentadas pelos seus Credores e pelo Sr Administrador Judicial.
25. Os “Novos Créditos Recentes ” beneficiam Privilégio mobiliário geral concedido a todos os novos Créditos e Credores que apoiem a empresa Requerente **após** a Declaração de Início deste PER, durante estes meses em que decorreu o processo de aprovação deste “Plano de Revitalização”,
26. Nos termos do art. 221º do CIRE, os “Novos Créditos” dos Credores que apoiem esta Empresa Requerente **durante** o processo de Revitalização, na forma de fornecimentos e ou novos empréstimos, beneficiam de um privilégio geral sobre todos os credores, já existentes e da mesma natureza, já relacionados neste “Plano de Revitalização”, podendo inclusive serem constituídas novas garantias Mobiliárias e/ou Imobiliárias, sempre respeitando as anteriores garantias já registadas.
27. Os futuros novos créditos que os atuais e futuros credores futuramente arrisquem conceder a esta Empresa aqui Requerente, **após** a aprovação do presente “Plano de Revitalização”, serão considerados créditos privilegiados relativamente aos créditos ora re-estruturados.

Megamóveis, Lda

28. Saliente-se que durante o PER os Créditos NÃO são classificados nos termos do Cap. I, Título III, e que sendo o “Plano de Revitalização” aprovado nos termos do nº 3 art. 17º-F se aplica *ex-vi* o previsto no art. 212º do CIRE, pelo que nos termos do art. 73º, nº3, do CIRE estando em apreciação a eventual aprovação de “um Plano de Revitalização”, (*por adaptação necessária da frase “um Plano de Insolvência” de uma Empresa*), os créditos constantes no “**Capital Próprio**” da Empresa, e detidos pelos sócios e pela empresa conferem direito de voto aos sócios e á empresa.
29. O valor a atribuir aos “**créditos dos Sócios**” inclui todas rubricas do “Capital Próprio” (*na terminologia do atual CSC*) e da respectiva “Situação Líquida”, (*na terminologia do SNC*) que naturalmente inclui as prestações suplementares, acrescido dos Suprimentos prestados pelos Sócios, nos termos do nº 4 do art. 212º do CIRE.
30. Deste modo com a aprovação deste “Plano de Revitalização” nos termos do art. 212º Título IX, *ex-vi* art.17-F todos do CIRE, a Empresa Requerente deixa de estar em “Situação Económica Difícil”, pelo que o processo deverá ser encerrado caso este “Plano de Revitalização” seja homologado, nos termos do art 17ºI do CIRE, o que se solicita desde já.
31. Atendendo à situação “Económica difícil” da Empresa Requerente, solicita-se desde já que o enorme peso das custas deste processo seja diluído em prestações mensais de uma unidade de conta.

---**---

(Fim da parte Legal)

MegaMóveis, Industria Comercio Mobiliário, Lda

NIF : 503 150 703 || Vilar, Ourém

Plano de Revitalização

II -Proposta Detalhada

Índice

- 1- Credores Privilegiados
- 2- Plano Comum Detalhado
- 3- Cenário de Liquidação
- 4- Terminando

1 Credores Privilegiados

- 1.1 Trabalhadores
- 1.2 Autoridade Tributária
- 1.3 Segurança Social

- Estes Credores são Legalmente Privilegiados !
- O CIRE não se Sobrepõe à LGT nem ao CPPT, art 30º nº3 da LGT
- O CIRE não se sobrepõe aos códigos do Trabalho, art 277º CIRE

1 Credores Privilegiados

1.1 Trabalhadores

Sendo os Trabalhadores credores naturalmente privilegiados, propõe-se que sejam pagos da seguinte forma :

- Perdão de juros, Sub. de alimentação e Horas extra e restantes responsabilidades acessórias
- O valor de cada Trabalhador é limitado ao máximo de :
 - 6 meses a 3 salários mínimos de 505€
 - num máximo de 9.090€
- Moratória de 1 ano
- Pagamento em 60 Prestações iguais e sucessivas

NOTA :

Caso exista decisão judicial com outros valores e ou condições prevalecerão as decisões do Tribunal de Trabalho

1 Credores Privilegiados

1.2 Autoridade Tributária & Aduaneira

- O Credor “administração Tributária e Aduaneira será satisfeito nas suas próprias condições conforme email que se junta, além das constantes deste texto.
- Pagamento das dívidas correntes após o início deste processo, nas datas devidas.
- Pagamento em 36 prestações nos termos do nº6 do art. 196º do CPPT,
- Prestação mínima de uma UC nos termos do nº 3, 4 e 5 do art 196º do CPPT porque a dívida é inferior a 500 UC, nos termos da parte final do nº5 do 196º do CPPT.
- Pagamento da 1ª prestação no mês seguinte ao terminus do prazo previsto no nº5 do art. 17-D do CIRE.
- Pagamento integral dos valores reclamados pela ATA e pelo MP e reconhecidos pelo AJP, com pagamentos em prestações iguais e sucessivas
- Qualquer redução de créditos fiscais só se dará nos termos e condições do texto ditado pela ATA :
 - *“A redução dos créditos fiscais só se dará, por juros de mora vencidos e vencidos, nos termos do Decreto-Lei n.º 73/99 de 16 de Março, aceitando-se as taxas que vierem a ser acordadas para o conjunto dos restantes credores, face à renúncia dos demais credores e às garantias constituídas e/ou a constituir.”*
- Os futuros Juros são calculados de forma corrida e à taxa mínima legal em vigor em cada momento, face às garantias apresentadas.(nos termos do DL. 73/99 de 16/03 e em igualdade com a Seg. Social)
- Dispensa de substituição da Gerência responsável pelas presentes dívidas à Administração Tributária, nos termos da al. a) do nº 3 do art.196º do CPPT,
- Garantias prestadas nos termos do art. 199º do CPPT dentro dos limites do art. 52º, nº 4 da LGT
- A recuperação de IVA pelos Credores titula a ATA nesses valores com as mesmas condições e graduação do fornecedor originário, não se aplicando o nº 11 do art. 78º do CIVA.

1 Credores Privilegiados

Condições impostas pela Autoridade Tributária

De: Alcides Gonçalves Lopes [mailto:Alcides.Goncalves.Lopes@at.gov.pt]

Enviada: terça-feira, 17 de Fevereiro de 2015 16:05

Para: JFAUSTINO@SAPO.PT

Assunto: PER "MEGAMÓVEIS - INDUSTRIA E COMERCIO DE MOBILIÁRIO LDA", NIPC 503150703

Exmo. Senhor Administrador Judicial Provisório, Sr. Jorge Faustino,

Analisado o teor do plano de revitalização da revitalizanda acima referida, verifica-se que do mesmo consta a proposta de regularização dos créditos reconhecidos no PER à Fazenda Nacional /AT em 150 prestações, vencendo-se a primeira no mês seguinte ao transito em julgado da sentença homologatória do plano, com perdão da totalidade dos juros vencidos e custas.

Sucedendo que:

- a) nos termos do artº 196º do CPPT, o pagamento terá que ser efetuado até 36 prestações, visto a quantia exequenda ser inferior a 500 unidades de conta (€ 51.000,00);
- b) a primeira prestação terá que se vencer, no máximo, até ao final do mês seguinte ao da sentença homologatória do plano;
- c) não é possível o perdão da totalidade dos juros vencidos e custas. Apenas é possível a redução dos mesmos, devendo constar do plano o seguinte:

“A redução dos créditos fiscais só se dará, por juros de mora vencidos e vincendos, nos termos do Decreto-Lei n.º 73/99 de 16 de Março, aceitando-se as taxas que vierem a ser acordadas para o conjunto dos restantes credores, face à renúncia dos demais credores e às garantias constituídas e/ou a constituir.”

Assim, caso a revitalizanda pretenda o voto favorável por parte da Fazenda Nacional /AT, deverá remeter, **até ao dia 20/02/2015**, nova versão do plano, alterada em conformidade com as três alíneas acima, para o e-mail dsgct-insolve@at.gov.pt dando da remessa conhecimento ao e-mail do aqui signatário.

Com os melhores cumprimentos

O Funcionário da DSGCT

Alcides Lopes

1 Credores Privilegiados

04/03 2015 13:53 FAX +351 218 854 330

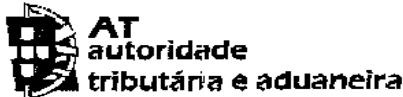
DGCI-DIR. SERV. FINANC. GCT

001/002

Classificação: 215.21.01

Seg.:

Proc.:



DIRECÇÃO DE SERVIÇOS DE GESTÃO DOS CRÉDITOS
TRIBUTÁRIOS

2015 MAR 4 2015

Ofício N.º:
Processo nº 647020156472004352
Entrada Geral:
N.º Identificação Fiscal (NIF): 503150703
Ref.º: carta da Devedora datada de 25/02/2015.
Técnico: AL

Digno Magistrado do Ministério Público junto da Secção
de Comércio - J1 - do Tribunal Judicial de Santarém

Palácio da Justiça
2005-245 Santarém

CC ao Administrador Jud. provisório - Dr Jorge Fielho Faustino - e ao SF de Ourém.

Assunto: PROCESSO ESPECIAL DE REVITALIZAÇÃO nº 491/14.2 T8STR - S. Comércio - J1
DEVEDORES: MEGAMÓVEIS - INDÚSTRIA E COMERCIO DE
MOBILIÁRIO, LDA.

Exmo. Sr.

Relativamente ao assunto em epígrafe, comunica-se que a posição da Administração Fiscal é, face aos termos do plano de pagamentos, na versão remetida no documento à margem referenciado, e atendendo ao regime legal aplicável à regularização dos créditos tributários, designadamente: artigos 36º da LGT e 85º, 196º e 199º do CPPT, de **votação desfavorável** do mesmo, nomeadamente, por prever:

- a redução dos créditos fiscais (prevê o perdão da totalidade dos juros vencidos e custas, admitindo o pagamento, apenas, do "capital");
- prever o início do pagamento prestacional no mês seguinte ao trânsito em julgado da sentença homologatória do plano, o que constitui uma moratória ilegal, atento o disposto no n.º 1, do artº 17º-F e o n.º 5, do artº 14º, ambos do CIRE - a primeira prestação terá que se vencer no mês seguinte ao término do prazo previsto no n.º 5, do artº 17º-D do CIRE.

Refira-se que a redução dos créditos, por juros de mora, fica dependente da redução dos demais credores e termos infra indicados.

Assim, tal sentido de voto, face ao regime legal aplicável aos créditos fiscais, só poderá ser alterado se, relativamente à regularização dos mesmos, o Plano de Pagamentos vier a compreender, cumulativamente:

- **Pagamento em regime prestacional**, nos termos do artigo 196.º do Código de Procedimento e de Processo Tributário (CPPT), ou seja:
 - a) As prestações são mensais, iguais e sucessivas, vencendo-se a primeira até ao final do mês seguinte ao término do prazo previsto no n.º 5 do artigo 17-D do CIRE.
 - b) Número máximo de prestações:
 - i. Até ao máximo de 36 prestações, não podendo nenhuma delas ser inferior a 1 unidade de conta (atualmente € 102);
 - ii. Até 150 prestações mensais, não podendo nenhuma delas ser inferior a 10 unidades de conta (atualmente €1020);
- A redução dos créditos fiscais só se dará, por juros de mora vencidos e vincendos, nos termos do Decreto-Lei n.º 73/99 de 16 de Março, aceitando-se as taxas que vierem a ser acordadas para o conjunto dos restantes credores, face à renúncia dos demais credores e às garantias constituídas e/ou a constituir;
- **Não haver lugar à redução de colmas e custas;**
- **Não haver lugar a qualquer moratória.**

MOB. 010.015

1 Credores Privilegiados

04/03 2015 13:53 FAX +351 218 854 330

DGCI-DIR. SERV. FINANC. BCT

002/002



DIRECÇÃO DE SERVIÇOS DE GESTÃO DOS CRÉDITOS
TRIBUTÁRIOS

Importa ainda referir, dentro do princípio da colaboração, que a constituição de garantia é condição para a suspensão dos processos de execução fiscal relacionados com a dívida incluída no plano.

Nestes termos, informa-se que:

- A constituição de garantias idóneas – nomeadamente hipoteca voluntária e/ou garantia bancária – e suficientes nos termos do disposto no artigo 199.º do CPPT, deve ser prestada, no prazo de 15 dias a contar do terminus do prazo previsto no n.º 5 do artigo 17-D do CIRE, pelo devedor ou por terceiro, junto do órgão de execução fiscal (OEF), as quais são aferidas nos termos do n.º 1 e 2 do artigo 197.º e n.º 9 do artigo 199.º do CPPT;
- Caso estejam reunidos os pressupostos de isenção de prestação de garantia (n.º 4 do artigo 52.º da LGT), deve efetuar o respetivo pedido, no prazo para prestação de garantia acima referido, junto do serviço de finanças da sede do devedor, o qual será aferido nos termos das disposições legais (nomeadamente, n.º 4 do artigo 52.º da LGT e artigo 170.º do CPPT);
- A falta de prestação de garantia idónea e suficiente ou o não reconhecimento do pedido de isenção, origina nos termos do n.º 3 do artigo 198.º e do n.º 3 do artigo 199.º, ambos do CPPT, e do DL 73/99, de 16/03:
 - a) a prossecução dos termos normais dos processos de execução fiscal, deixando, como tal, de estar suspensos;
 - b) a impossibilidade de redução dos créditos fiscais por juros de mora vencidos e vincendos (aceitando-se, se reunidos os pressupostos para a redução, as taxas que vierem a ser acordadas para o conjunto dos restantes credores e as garantias constituídas e/ou a constituir);
 - c) a emissão de certidão de situação fiscal não regularizada.

Para os efeitos previstos do n.º 1 do artigo 17º-E do CIRE, determina-se, nos termos da sua parte final, que a extinção dos processos fiscais só se dará nos termos do CPPT.

A suspensão prevista naquele normativo cessa, conforme o que ocorrer primeiro, com o decurso das negociações ou do prazo previsto na lei para conclusão das mesmas (n.º 5 do artigo 17-D do CIRE).

Com os melhores cumprimentos

O Diretor de Serviços, em regime de substituição

Jorge Manuel Martins da Silva

1 Credores Privilegiados

1.3 I.G.F.S.S.

Instituto de Gestão Financeira da Segurança Social

- Pagamento da dívida corrente nas datas devidas
- Pagamento em 150 prestações nos termos do nº 6 do art.196º do CPPT,
- Prestação mínima de uma UC nos termos do nº 3, 4 e 5 do art 196º do CPPT porque a dívida é inferior a 500 UC, nos termos da da parte final do nº5 do 196º do CPPT
- Pagamento integral do Capital e Coimas
- Pagamento prestações iguais e sucessivas
- Perdão de Juros Vencidos e Custas Judiciais,

(atendendo a que os restantes credores perdoam bem mais)
- Os Juros futuros são calculados de forma corrida, aplicando-se a taxa mínima legal em vigor em cada momento, face às garantias apresentadas.

(nos termos do DL. 73/99 de 16/03 previsto para a Seg. Social)
- Pagamento da 1ª prestação no mês seguinte ao Transito em Julgado da Homologação deste plano,
- Dispensa de substituição da Gerência responsável pelas presentes dívidas à Segurança Social, nos termos da al. a) do nº 3 do art.196º do CPPT,
- Garantias prestadas nos termos do art. 199º do CPPT dentro dos limites do art. 52º, nº 4 da LGT .

2 Plano Comum detalhado

- 2.1 Créditos Garantidos
- 2.2 Créditos por Leasing, ALD e Renting
- 2.3 Créditos Comuns (sem Garantias)
 - Fornecedores
 - Bancos
- 2.4 Acionistas e Gerentes
- 2.6 Responsabilidades Contratuais
- 2.7 Custas Judiciais & Processuais
- 2.8 Outros Credores
- 2.9 Novos Créditos e Credores

A todos os credores Comuns são oferecidas idênticas condições, com pequenas diferenças baseadas na diferente natureza das garantias de que dispõem,

2 Plano Comum Detalhado

2.1 Créditos Garantidos

2.1-A Móveis CANTES

- Créditos por capital de 457.082€
- Créditos por Juros de 100.032€
- Moratória de 1 ano
- Corte de 40%
- Pagamento em 15 anos
- Prestações mensais iguais e sucessivas

2.1-B BANIF (créditos Hipotecários)

- Créditos por capital de 206.901€
- Créditos por Juros de 37.896€
- Moratória de 1 ano
- Corte de 40%
- Pagamento em 15 anos
- Prestações mensais iguais e sucessivas

2.2 Credores por Leasing, ALD e Renting

2.2-A Montepio (Leasing)

2.2-B BCP (Leasing)

- Manutenção dos contratos em vigor, atualizados,
- Manutenção das taxas de juro contratadas
- Reescalamento do reembolso do capital para 120 Prestações iguais e sucessivas
- Início com a homologação deste plano
- Perdão de 40% do capital além de ;
- Perdão de Juros de mora, comissões e custas e taxas e demais despesas complementares e ou relacionadas em qualquer documento contratual.

2 Plano Comum Detalhado

2.3 Créditos Comuns

Bancos e Fornecedores sem Garantias

- Pagamento em 240 Prestações, Iguais e Sucessivas,
- Moratória de 2 anos, antes do início das prestações
- Perdão de 95% dos Créditos, qualquer que seja o fundamento,
- Perdão de penalizações, custas e tudo o mais que não seja estritamente capital.
- Perdão de Juros de mora, Comissões e custas e taxas e demais despesas complementares e ou relacionadas
- Contagem dos prazos inicia-se com o trânsito em julgado da Homologação deste plano
- Os Credores por fornecimentos com IVA, podem recuperar os seus créditos de IVA à ATA, vendendo e cedendo a sua posição contratual à ATA, mas não os podem recuperar nos termos do art 78º do IVA.

2 Plano Comum Detalhado

2.5 Acionistas e Gerentes

Até ao cumprimento do plano ou o decorrer de 10 anos, ficam Suspensos todos os Levantamentos de :

- Suprimentos
- Prestações Suplementares
- Reservas
- Capital
- Outros

2.6 Responsabilidades Contratuais

- Espera-se que com a aprovação do plano e o sequente cumprimento do plano sejam cumpridas todas as responsabilidades Contratuais, com o Natural desaparecimento de todas as Contra-Obrigações nomeadamente :
 - Garantias de qualidade das obras efectuadas
 - Cumprimento dos contratos em Curso
 - Garantias Bancárias serão levantadas
 - Contratos Promessa serão cumpridos
 - Contra Garantias prestadas pelos Sócios
 - Garantias prestadas pelos Gerentes
 - Suprimentos na sociedade

2 Plano Comum Detalhado

2.7 Custas Judiciais & Processuais

As Eventuais dividas ao Estado não Tributárias nem referentes a coimas ou multas, Dívidas para com o Instituto de Gestão Financeira do Ministério da Justiça, emergentes das custas e outras relacionadas com o presente processo de insolvência deverão ser pagas em prestações de uma unidade de conta cada.

2.8 Outros Credores

Extinguem-se todos os restantes créditos :

- Os Créditos NÃO reconhecidos pelo Sr Administrador Judicial Provisório nos autos deste PER,
- Os Créditos Não Reconhecidos pelos aqui Devedores, portanto Não arrolados aos autos.
- Os Créditos NÃO reclamados pelos Credores no âmbito deste PE, portanto desinteressado da sua cobrança.

2 Plano Comum Detalhado

2.9 Novos Créditos e novos Credores

Privilégio mobiliário geral concedido a todos os Créditos e Credores que apoiem a empresa durante estes 4 meses em que decorre o **PER**

Os futuros Créditos Novos e os Credores Novos que apoiem esta Empresa com novo crédito na forma de fornecimentos e ou novo empréstimos, beneficiam de um privilégio geral sobre todos os credores existentes à data do início deste processo de Insolvência.

3 Cenário de Liquidação

É obrigatória a comparação do cenário aqui proposto com o cenário da mera Insolvência com Liquidação do ativo, obrigatoriedade que aqui se escrutina e detalha cumprindo e esclarecendo.

A não Recuperação no âmbito desta Insolvência poderá ter como consequência a sua liquidação com a venda do seu património, em leilão, numa zona com várias fábricas já encerradas e sem compradores,

A expectativa da liquidação é resumidamente a seguinte :

- Imóvel : 200.000 €
- Veículos : 0 €
- Máquinas : 0 €
- Cobranças : 20.000€

As expectativas quanto ao rateio de créditos é a seguinte

:

- Custas Judiciais : 30.000 €
- Trabalhadores : 25.000 €
- Credores garantidos : 100. 000 €
- Leasing's : 000 €
- Fornecedores : 000 €

3 Cenário de Liquidação

Em Conclusão :

Os Trabalhadores Privilegiados :

- Recebem a totalidade dos seus créditos

Os Credores Garantidos :

Recebem o parco valor da venda do imóvel
Deduzido dos custos desta Insolvência

Venda, menos 20% ↔ art. 164º do CIRE

Os credores comuns :

Recebem o IVA das suas faturas
Ou seja cerca de 23% dos seus créditos

Nota :

Na realidade,
quem suporta os
custos processuais da insolvência
são os
Credores garantidos

4 Terminando

4.1 Correções ao Plano

Este “Plano de Recuperação” aqui proposto pretende ser um ponto de partida para a construção de uma solução negociada com os Credores,

A Gerência está aberta a renegociar esta proposta, adaptando-a de molde a reunir um amplo consenso dos seus Credores,

Quanto ao Credor Estado, legalmente privilegiado, procurou-se adequar este Plano às suas Naturais Limitações Legais (CPPT & LGT), sendo que serão prontamente corrigidas todas as ilegitimidades eventualmente suscitadas pelo M.P., sem necessidade de votar a aprovar a parte do plano destinada aos Credores de créditos comerciais, comuns.

Quanto aos Créditos do Trabalho, este plano reconhece e prevê a prevalência das decisões dos Tribunais de Trabalho sobre este plano, as quais se vierem a existir serão à posteriori incorporadas neste plano ora aprovado.

4 Terminando

4.2 Benefícios Emolumentares e Fiscais

→Nos termos do art. 267º do CIRE

- Não podem ser Exigidos preparos pelos actos de registo dos bens dados em garantia e ou reforço de garantias.

→Nos termos do art. 268º do CIRE

- Não entra para o calculo fiscal da matéria coletável do Devedor :
 - ✓ Os benefícios de qualquer dação em cumprimento ,
 - ✓ Os Benefícios de perdões
- As perdas dos Credores entram para o calculo dos custos da matéria coletável fiscal, quando existam perdões de créditos no âmbito deste plano

→Nos termos do art. 269º do CIRE

- Estão isentos de imposto do selo, quando a ele se encontrassem sujeitos, os seguintes actos, desde que previstos em planos de insolvência ou de pagamentos ou praticados no âmbito da liquidação da massa insolvente:
 - a) As modificações dos prazos de vencimento ou das taxas de juro dos créditos sobre a insolvência;
 - b) Os aumentos de capital, as conversões de créditos em capital e as alienações de capital;
 - c) A constituição de nova sociedade ou sociedades;
 - d) A dação em cumprimento de bens da empresa e a cessão de bens aos credores;
 - e) A realização de operações de financiamento,
 - o trespasse ou a cessão da exploração de estabelecimentos da empresa,
 - a constituição de sociedades
 - a transferência de estabelecimentos comerciais,
 - a venda, permuta ou cessão de elementos do activo da empresa,
 - bem como a locação de bens;
 - f) A emissão de letras ou livranças.

→Nos termos do art. 270º do CIRE

1 – Estão isentas de imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis as seguintes transmissões de bens imóveis, integradas em qualquer plano de insolvência ou de pagamentos:

- a) As que se destinem à constituição de nova sociedade ou sociedades e à realização do seu capital;
- b) As que se destinem à realização do aumento do capital da sociedade devedora;
- c) As que decorram da dação em cumprimento de bens da empresa e da cessão de bens aos credores.

2 – Estão igualmente isentos de imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis os actos de venda, permuta ou cessão da empresa ou de estabelecimentos desta integrados no âmbito de plano de insolvência ou de pagamentos ou praticados no âmbito da liquidação da massa insolvente.

→Nos termos do art. 78º do CIVA

- A ATA subroga-se nos credores que reclamarem o IVA, não se aplicando o art. 11º deste artigo.

MegaMóveis, Industria Comercio Mobiliário, Lda

NIF : 503 150 703 || Vilar, Ourém

Plano de Revitalização

III - Estudo Económico & Financeiro

Índice

- 1- Pressupostos
- 2- Demonstração de Resultados
- 3- Detalhe Financiamentos
- 4- Balanço SNC
- 5- Origem e Aplicação de Fundos
- 6- Estrutura de Capitais
- 7- Rácios & Indicadores
- 8- Gráficos Relevantes



nº de Cliente : 148

Empresa :	Megamóveis, Lda
	NIF 503 150 703
	Zona Industrial do Vilar
Localidade :	Vilar, Courem
	2490 – 802 VILAR

Ano : **2015** em Curso

(2014 por encerrar)

(elaborado em Jan 2015)

Caracterização Empresa

Serviços de carpintaria ao Cluster de moveis de cozinha

Estrutura Acionista e Administração

Sócio	Gerente	<i>António Faria</i>
Sócio	Gerente	<i>António Miguel</i>

Pressupostos :

Credores Garantidos . Corte de 40% em 15 anos
 Leasing reescalonado para 120 prestações com 1 ano de moratória
 Reestruturar as dívidas bancárias em 240 prestações ; 2 anos de Moratória: corte de 60%
 Pagamento a fornecedores em 240 prestações com 2 anos moratória e 60% Corte
 Pagamentos Imediatos ao Estado em 150 prestações acrescido Juros corridos
 Pagamento aos trabalhadores de 20% em 5 anos
 Vende os monos em 2014
 Passa a ser prestador de serviços

Mapa de Investimentos

IMOBILIZADO:

Imobilizações Incorpóreas:

	Custo	Tx. Amt.	Amt Anos
Despesas de Instalação	0	10%	10
Despesas de investigação e desenvolvimento	0	5%	20
Propriedade industrial e outros direitos	542	5%	20
Trespases	0	7%	15
Imobilizado em curso	0	10%	10
Adiantamentos por conta de imobilizações incorpóreas	0	20%	5

Imobilizações Corpóreas:

	Custo	Tx. Amt.	Amt Anos
Terrenos e recursos naturais	100.000	3%	40
Edifícios e outras construções	290.979	5%	20
Equipamento básico	70.000	10%	10
Equipamento de Transporte	0	20%	5
Ferramentas e utensílios	2.000	20%	5
Equipamento Administrativo	500	33%	3
Taras e Vasilhame	1.000	50%	2
Outros Imobilizados corpóreas	400	100%	1
Adiantamentos por conta de imobilizados corpóreas	0	100%	1

Total de Investimentos: 464.879 Euros

Custo do Dinheiro

Rubrica	Tx(%)	WACC
Taxa de Imposto	23,00%	8,53%
Taxa de juro das OT's (a 10 anos)	1,00%	
Taxa de juro do Empréstimo	10,00%	
Prémio de risco do mercado	5,00%	
Beta do sector	3,00	
Rácio: (Capitais Próprios) / Activo	10,00%	

Parâmetros Económico-Financeiros

Ano	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Tx Inflação	3,0%	4,0%	3,0%	0,0%	0,5%	0,5%	1,0%	1,0%	1,5%	1,5%
TX Crescimento de Vendas :		??	22,7%	73,9%	-25,2%	30,0%	30,0%	20,0%	5,0%	5,0%
Tx de IRC em Vigor :		25%	25%	23%	21%	19%	17%	17%	17%	17%
Tx de IVA em vigor :		22%	23%	23%	23%	23%	22%	21%	20%	20%

###

Demonstração Resultados



Nº de Cliente : 148
 Cliente / Empresa : Megamóveis, Lda
 Localidade : 2490 – 802 VILAR

Variação Vendas = (N-1/ N) : 22,7% 73,9% -25,2% 27,3% 27,9% 18,9% 4,8% 4,8% 0,0%

Demonstração de Resultados	Ano	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	V. Term.
Vendas (V)		68.922	84.588	147.132	110.000	140.000	179.000	212.800	222.940	233.587	233.587	
Vendas		55.260	30.772	13.920	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	
Serviços		13.642	10.107	35.094	100.000	130.000	169.000	202.800	212.940	223.587	223.587	
Outros proveitos		20	43.709	98.118	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	
Variação de Inventários		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Subsídios à Exploração		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Total Proveitos :		68.922	84.588	147.132	110.000	140.000	179.000	212.800	222.940	233.587	233.587	

Gastos Diretos :												
Mercadorias Vendidas/Consumidas (B1)		30.440	18.179	11.530	6.000	12.000	15.000	18.000	18.000	18.000	18.000	
Margem Bruta %		44,17%	13,63%	12,36%	23,38%	23,38%	23,38%	23,38%	23,38%	23,38%	23,38%	
Margem Bruta :	M=(V-B1-B2)	38.482	66.409	135.602	104.000	128.000	164.000	194.800	204.940	215.587	215.587	
Gastos Gerais G=(C+D)		49.504	49.264	26.619	41.500	55.500	55.500	55.500	65.500	65.500	65.500	
Fornecimentos e Serviços Externos (D)		13.161	12.231	11.428	18.000	25.000	25.000	25.000	30.000	30.000	30.000	
Gastos com Pessoal (+SS +Seg.) (C)		36.343	37.033	15.191	23.000	30.000	30.000	30.000	35.000	35.000	35.000	sem IRS
Impostos Diretos (consumidos)		0	0	0	500	500	500	500	500	500	500	
Gastos Contingente Período G.C.P		0	0	308.470	2.750	3.500	4.475	5.320	10.574	16.679	10.840	
Acertos Justo Valor Inventários (+/-)		0	0	228.470	0	0	0	0	0	0	0	
Imparidades nas Cobranças (+/-)		0	0	80.000	2.750	3.500	4.475	5.320	5.574	11.679	5.840	2,5%
Provisões do período (+/-)		0	0	0	0	0	0	0	5.000	5.000	5.000	
Saldos Extraordinários (+/-)		-2.004	-922	-267	0	523.408	0	0	0	0	0	
Proveitos Extraordinários		20	0	0	0	523.408	0	0	0	0	0	Perdão
Outros Custos não afetos à atividade Corrente		2.024	922	267	0	0	0	0	0	0	0	

EBITA (RaJIA)	E=RL-I-J-A	-13.026	16.223	-199.754	59.750	592.408	104.025	133.980	128.867	133.408	139.247	
Gastos : Depreciação e Amortz. (A)		14.236	27.181	28.286	50.543	49.544	48.545	47.546	46.547	45.548	44.549	
Amortizações & Depreciações		14.236	27.181	27.181	25.543	24.543	23.543	22.543	21.543	20.543	19.543	
Imparidades de Investimentos		0	0	1.105	25.000	25.001	25.002	25.003	25.004	25.005	25.006	
Amortização de Leasings (+/-)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Resultados Operacionais	'Ro=M-G-A	-27.262	-10.958	-228.040	9.207	542.864	55.480	86.434	82.320	87.860	94.699	
Gastos Financiamento F=f1+f2+f3		905	0	45	6.000	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	
Juros Empréstimos MLPz f1		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Leasing's (só juros) f2		905	0	45	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	
Juros de Contas Correntes C. f3		0	0	0	0	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	
Descontos / Gastos Financeiros (p-c)F		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Descontos e Proveitos Financeiros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Gastos com Financiamentos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Resultados Antes de Impostos	=Ro-F-Ex	-28.167	-10.958	-228.085	3.207	535.364	47.980	78.934	74.820	80.360	87.199	
Taxa de Imposto : IRC Taxas		25%	25%	23%	17%	21%	19%	17%	17%	17%	17%	
Tributo Apurado (sem Report)		0	0	0	545	2.511	9.116	13.419	12.719	13.661	14.824	
Imposto mínimo PAGO 25%		0	0	0	136	628	2.279	3.355	3.180	3.415	3.706	com report Fiscal
Derrama Municipal : 1,50%		0	0	0	48	8.030	720	1.184	1.122	1.205	1.308	

Resultados Líquidos	RL	-28.167	-10.958	-228.085	3.023	526.706	44.982	74.396	70.518	75.739	82.185	
Nota : o perdão não é tributado !												

Indicadores Operacionais		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	V. Term.
EBITA Dex (RaJIA & Extraord)	'=Ro+A	-11.022	17.145	-199.487	59.750	69.000	104.025	133.980	128.867	133.408	139.247	
Cash-Flow Bruto	CF=RL+AePrv.-R.ex	-15.935	15.301	-200.066	53.566	1.099.658	93.526	121.941	117.064	121.287	126.733	1.485.737
Investimento : 390.979 = Instalações + Equipamento = (+/-) = Activo Bruto em 2014												

VAL = valor atualizado dos "Cash-Flow's" =	1.430.501	€, só de :	6	anos	Valor Residual Atualizado :	909.166
Valor Atualizado Investimento :	2.339.667	VAL Total (incluindo o Hipotético valor residual daqui a 7 anos)				
T.I.R. :	33,4%	= Taxa Interna de Rentabilidade				

Cash-Flow Líquido = C.F. + Custos Finan.	-15.030	15.301	-200.021	59.566	1.107.158	101.026	129.441	124.564	128.787	134.233	
Cash-Flow Livre = C.F. Liq. + Var. Activo Circ.	-29.885	125.490	55.492	1.100.702	97.397	112.085	112.090	111.419	224.076		
Cash-Flow Disponível = C.F. Livre +/- Var. Empréstimos	-34.453	131.585	123.400	1.314.833	48.803	53.102	53.106	52.436	-393.507		

R. Rentabilidade		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Margem bruta	%	56%	79%	92%	95%	91%	92%	92%	92%	92%	Margem Bruta / Vendas
Rendibilidade das Vendas <small>Margem de Lucro</small>	%	-41%	-13%	-155%	3%	376%	25%	35%	32%	32%	Lucro Líquido / Vendas
Rentabilidade Vendas	%	-40%	-13%	-155%	8%	388%	31%	41%	37%	38%	Resultados Operacionais / Vendas
Rentab. Exploraç. Das Vendas	%	-40%	-13%	-155%	8%	388%	31%	41%	37%	38%	Resultados Exploração / Vendas <small>(sem Resultados Extraordinários)</small>
Rentabilidade Capital Próprio	%	9%	3%	24%	0%	-123%	-12%	-24%	-30%	-47%	Lucro Líquido / Fundos Próprios <small>Capital Próprio → Apenas com o já Realizado !!</small>
Rentab Económica Exploração	%	-3%	-1%	-54%	2%	126%	13%	19%	18%	18%	Resultados Operacionais / Activo Total <small>(sem Resultados Extraordinários)</small>
Produtividade do Activo de Funcionamento	%	22%	24%	860%	428%	427%	427%	432%	433%	433%	Vendas / Activo de Funcionamento <small>Activo Funcionamento = Ac. Circulante - Tesouraria</small>
Rendibilidade do Activo <small>Independente do financiamento</small>	%		-1%	-54%	2%	126%	13%	19%	18%	18%	(Rest. Líquido + Juros*(1-t)) / Activo Total <small>Incluindo os Prov. Financeiros & Rs Extraordinários RT = Recursos Totais = Activo Total = CapPp. + Passivo</small>

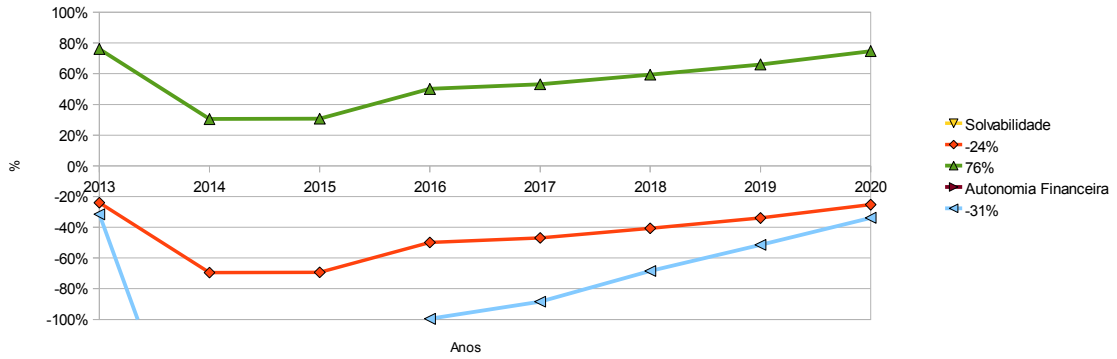
R. Tesouraria		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Liquidez Imediata	%	0%	0%	1%	1%	25%	2%	31%	59%	100%	Tesouraria / Passivo Ct. Prazo <small>Tesouraria = Meios financeiros Líquidos</small>
Liquidez Reduzida	%	2%	2%	4%	3%	160%	115%	186%	245%	330%	(Caixa+Clientes) / Passivo Ct. Prazo <small>(Caixa + Clientes) = (Circulante - Stocks-incobráveis - estado)</small>
Liquidez Geral	%	33%	37%	3%	4%	155%	131%	175%	205%	250%	Activo Corrente / Passivo corrente <small>Antigo - Activo Circulante / Passivo Circulante</small>
Tesouraria para Compras	dias	26	25	355	411	186	18	214	419	719	Tesouraria / Compras Anuais x 360
Estrutura de Endividamento	%	72%	137%	134%	119%	1%	2%	2%	2%	2%	Exigível Ct. Pz. / Passivo Total <small>Prestações = Juros + Amort. De Dívida</small>
Cobertura do Endividamento	%	-6%	99%	3%	10%	-27%	1%	1%	1%	1%	Prestações / Cash Flow Livre <small>Cash Flow Livre = Cash Flow + Juros</small>
Duração Ciclo Operacional	dias	2922	5372	82	169	139	139	129	129	129	Dur. MP+ Dur Ex + PMC <small>Duração M.Prm. + Duração Existências + Prazo Med Cobrança</small>
Duração Ciclo Financeiro	dias	-5139	-8055	-20952	-40251	-11	-101	-71	-71	-71	DCO - (Pz Md Pagamento) <small>DCF = Duraç. Ciclo Operacional - Prazo Med. Pagamento</small>

Indicadores Económicos		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Solvabilidade	%	-24%	-24%	-69%	-69%	-50%	-47%	-41%	-34%	-25%	Capital Próprio / Passivo total <small>Capital Social & Fundos Próprios → Apenas o Realizado !!</small>
Solvabilidade Restrita	%	76%	76%	30%	31%	50%	53%	59%	66%	75%	Activo Total / Passivo Total
Autonomia Financeira	%	-31%	-32%	-228%	-225%	-100%	-88%	-69%	-51%	-34%	Capital Próprio / Recursos Totais <small>Recursos Totais = Activo Total = CapPp. + Passivo</small>
Alavancagem Financeira	%	-134%	-128%	-44%	-52%	-17%	-17%	-19%	-23%	-29%	Empréstimos Bancários / Capital Próprio <small>Capital Próprio = Cap. Social. + Reservas + Res. Trans. + etc.</small>
Endividamento	%	42%	40%	101%	116%	17%	15%	13%	12%	10%	Todos os Empréstimos / Recursos Totais <small>RcTT = Activo Total = CapPp. + Passivo</small>
Cobertura Serviço Dívida	%	-3012%	-73%	3769%	153%	-182%	3699%	5762%	5488%	5857%	Resultados Operacionais / Prestações <small>Prestações = Juros + Amort. De Dívida</small>
Cobertura dos Juros	%	!	!	!	!	36191%	3699%	5762%	5488%	5857%	Resultados Operacionais / Juros <small>Podê incluir os Prov. Financeiros</small>
Cobertura do Imobilizado <small>Pelos Recursos Permanentes</small>	%	14%	13%	-136%	-118%	104%	103%	107%	110%	114%	Recursos Permanentes / Imobilizado Líquido <small>R. P. = Emp. MLPz + CP + Rt + Reservas</small>
Cobertura do Imobilizado <small>Pelo Capital Próprio (realizado)</small>	%	-44%	-47%	-245%	-244%	-110%	-98%	-79%	-61%	-42%	Capital Próprio (realizado) / Imobilizado Líquido <small>Cap. Prop. = Cap. Social + Reservas + Resultados Transitados</small>
Cobertura: Provis. + Imparidades	%	-25%	-24%	0%	0%	-1%	-1%	-1%	-2%	-3%	(Prov. + Imparidades) / Capital Próprio ®

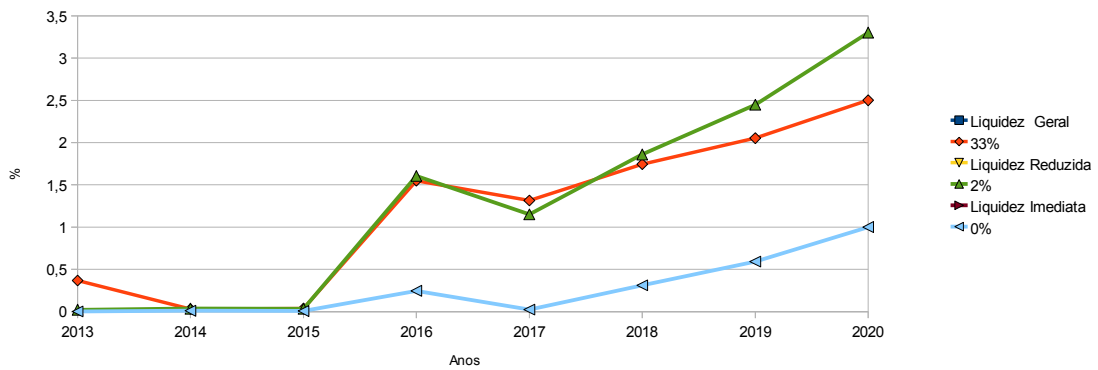
Rátiros Operativos		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Custos de Funcionamento	%	72%	58%	18%	37%	39%	31%	26%	29%	28%	(FST + Pessoal) / Vendas
Rotações											
Rotação de Inventários	rotação	0,1	0,1	8,2	4,0	6,0	6,0	7,2	7,2	7,2	Custo Mercad. Vendas / Inventários Totais
Rotação do Activo	rotação/ano dias	0,1 5412	0,1 4486	0,4 1028	0,3 1386	0,3 1106	0,4 872	0,5 763	0,5 748	0,5 741	Vendas / Activo Total <small>AT = Activo Total = Cap.Pp. + Passivo AC = Inventário + Clientes + Tesouraria</small>
Rotação Activo Corrente	R/ano dias	0,2 1613	0,2 1507	5,2 70	3,4 107	3,6 100	4,2 86	3,5 102	3,1 117	2,6 138	Vendas / Activo Corrente <small>(Activo Corrente <=> Activo Circulante)</small>
Rotação do Cap. Próprio	rotação/ano dias	-0,2 -1679	-0,3 -1415	-0,2 -2344	-0,1 -3126	-0,3 -1101	-0,5 -771	-0,7 -523	-0,9 -385	-1,4 -251	Vendas / Capital Próprio <small>CP = Cap. Social + Reservas + Result. Transitados</small>
Prazos											
Prazo Médio Pagamentos	dias	8061	13426	21034	40420	150	240	200	200	200	Fornecedores / Compras x 360 <small>(tudo com IVA)</small>
Prazo médio Cobranças	dias	490	403	38	79	79	79	79	79	79	Clientes / vendas x 360 <small>(tudo com IVA)</small>
Duração das Matérias Primas <small>em valor de compras</small>	dias	6	28	44	90	60	60	50	50	50	Existências de MP / Compras x 360
Duração Inventários Prod. Acabado <small>em valor de inventário</small>	dias	2426	4941	0	0	0	0	0	0	0	Inventários de Prod. Acabados / Custo das M.V.C. X 360

Nº de Cliente : 148
 Cliente / Empresa : Megamóveis, Lda
 Localidade : 2490 - 802 VILAR

Peso do Capital



Liquidez



MegaMóveis, Industria Comercio Mobiliário, Lda

NIF : 503 150 703 || Vilar, Ourém

Plano de Revitalização

IV - Enquadramento Estratégico

Índice

Quem Somos ?	1- Identificação
Como se chegou aqui ?	2- Envolvente Histórica da Empresa
Onde estamos ?	3- Caracterização do negócio
Para onde podemos ir ?	4- Competências Nucleares & Recursos
Como lá chegamos ?	5- Reposicionamento
Decisões a implementar ?	6- Plano de Recuperação
É numericamente possível ?	7- Projeções Económicas & Financeiras
Vale a pena ?	8- A Proposta Possível
As alternativas ?	9- Cenário de Liquidação
Decidindo !	10-Sintetizando

IV - Enquadramento Estratégico

Índice

Quem Somos ?	1- Identificação
Como se chegou aqui ?	2- Envolve História da Empresa
Onde estamos ?	3- Caracterização do negócio
Para onde podemos ir ?	4- Competências Nucleares & Recursos
Como lá chegamos ?	5- Reposicionamento
Decisões a implementar ?	6- Plano de Recuperação
É numericamente possível ?	7- Projeções Económicas & Financeiras
Vale a pena ?	8- A Proposta Possível
As alternativas ?	9- Cenário de Liquidação
Decidindo !	10-Sintetizando

1 Identificação

- Denominação Social : **MegaMóveis**, Industria Comercio Mobiliário, Lda
- Sede : Zona Industrial do Vilar, em Vilar dos Prazeres,
Freguesia de N^aS^a da Misericórdias,
concelho de Ourém
- NIF & NIPC : 503 150 703
- C.R:C. de Ourém
- Capital Social : 200.000,00 €
- Gerência : * António M. P. Faria
* António M. G. L. Miguel

2 Envolvente Histórica

Como se chegou aqui ?

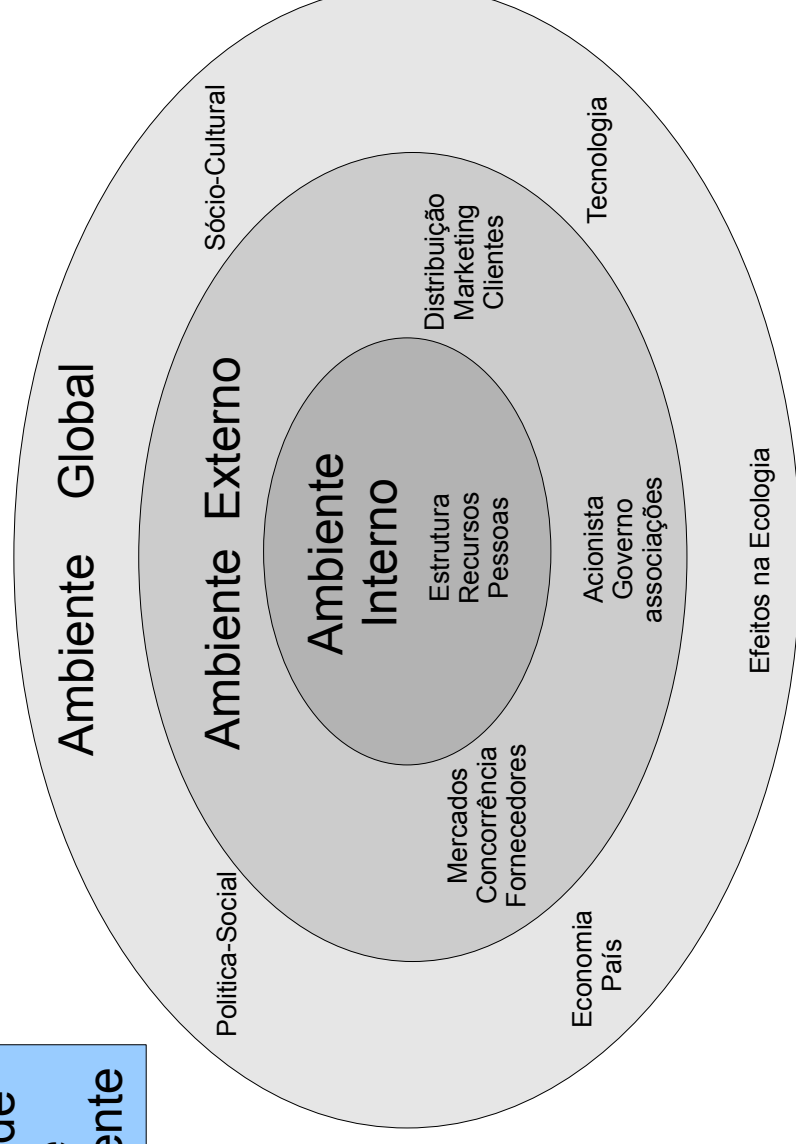
A atual empresa cresceu ao longo de 20 anos num “*cluster*” industrial, situado no Vilar, perto de Ourém, onde desenvolveram várias ligações comerciais que interligam as empresas desta vila.

A empresa nasceu e cresceu no meio de um “*cluster*” da indústria de mobiliário de cozinha, tendo a concorrência local forçado a uma grande especialização e um elevado nível técnico que lhe permitiu sobreviver através de todas as crises modernas.

O desenvolvimento de relações em “*cluster*” com a indústria local, tem protegido a empresa das diversas crises que o país atravessou nos últimos 20 anos.

2 Envolverte Histórica

Círculos de Análise da Envolverte



2 Envolverte Histórica

2.1 Envolverte Global

•Legislação

- Os novos incentivos à remodelação de casas afetam positivamente uma empresa que depende dos moveis de cozinha

•Economia :

A economia está a recuperar, começando os jovens casais a pensar casar, pelo que a procura de casas está a recomear

Quando a taxa de desemprego diminui a venda de casas recomeça,

•Sócio Cultural :

O estilo de vida social está a evoluir
As familiar requerem cozinhas com melhores acabamentos

•Tecnologia

O mobiliário de cozinha está a evoluir e a tornar-se mais sofisticado,

Neste contexto são necessários estes novos produtos lacados, os quais exigem meios de produção que representam investimentos pesados, já concretizados e em pleno funcionamento

2 Envolvente Histórica

2.1 Envolvente Externo

- **Mercados :**

- A dimensão do mercado é limitada ao *cluster* local

- O Crescimento depende do crescimento do “*cluster*” local

- **Concorrência :**

- Não existem concorrente locais com a tecnologia para produzir lacados com esta eficiência e qualidade

- **Fornecedores :**

- Os fornecedores das tintas e lacados são diversos, não existindo dependência de nenhum deles.

- **Distribuição :**

- O Canal de distribuição é local pois destina-se apenas aos empresários do clustter local. Deste modo não tem custos comerciais.

- **Publicidade e Marketing :**

- Ao abandonar a componente comercial elimina estes custos.

- **Clientes :**

- Os clientes estão concentrados numa vila
 - Os clientes são múltiplos, não estando a vida da empresa concentrada num só.

2 Envolvente Histórica

2.3 Envolvente Interna

- **Estrutura :**

A empresa está inserida num “*cluster*” que lhe garante trabalho contínuo para os diversos fabricantes deste “*cluster*” local.

- **Pessoas :**

A empresa guardou os seus talentos industriais, e de gestão estando capaz de garantir a continuidade do negócio

- **Recursos :**

A Empresa está devidamente equipada com estufas de lacagem que não existem neste Cluster.

OS Gerentes começaram de novos na empresa dominando o Know How à especialização em lacagem

3 Caracterização do Negócio

**Onde Estamos ?
Como está a empresa ?**

3.1 o Modelo de Negócio da Empresa

3.2 Avaliação SWOT

3.3 Diamante de Porter
(Forças Concorrenciais)

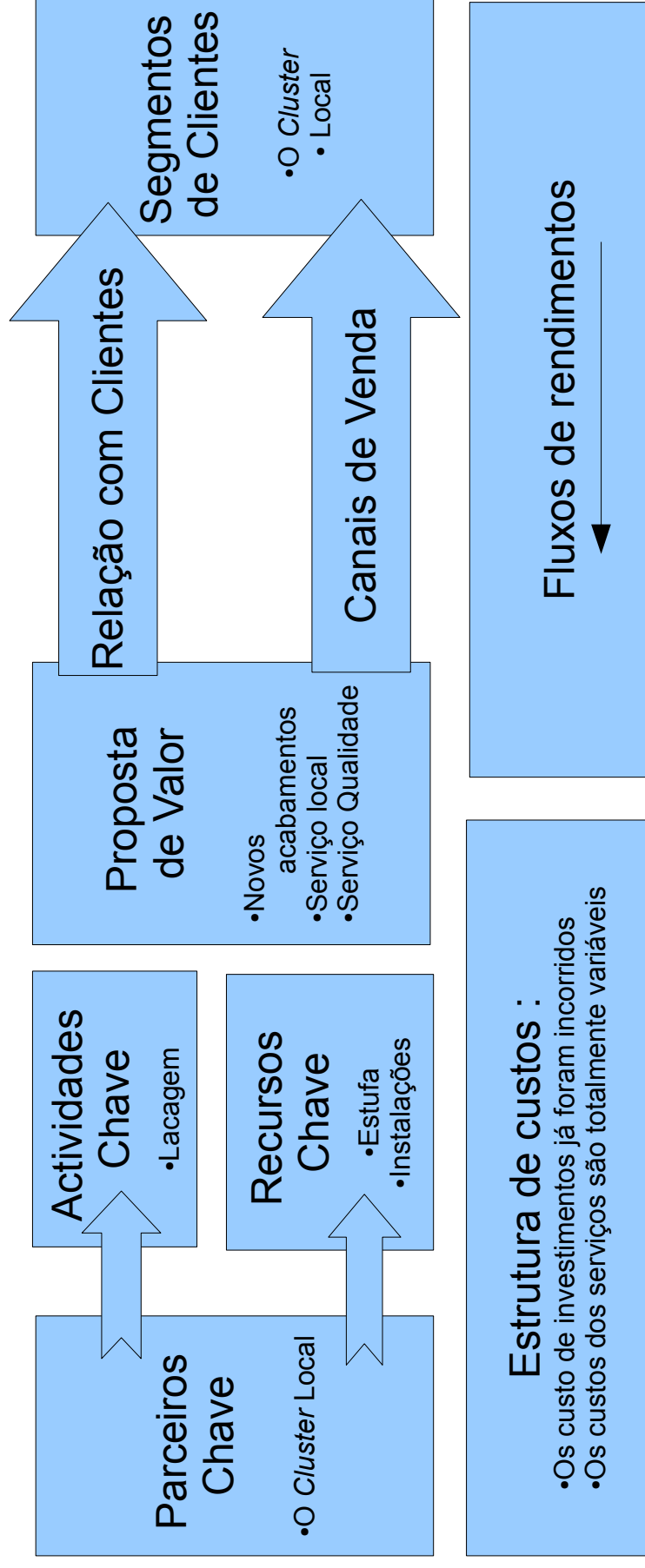
3.4 Rede de Valor
(de Brandenburg & Nalebuff)

3 Caracterização do Negócio

Onde Estamos ?

Como está a empresa ?

3.1. Qual o modelo de negócio da Empresa ?



3 Caracterização do Negócio

3.2 avaliação SWOT

- Fraquezas

- **Forças**

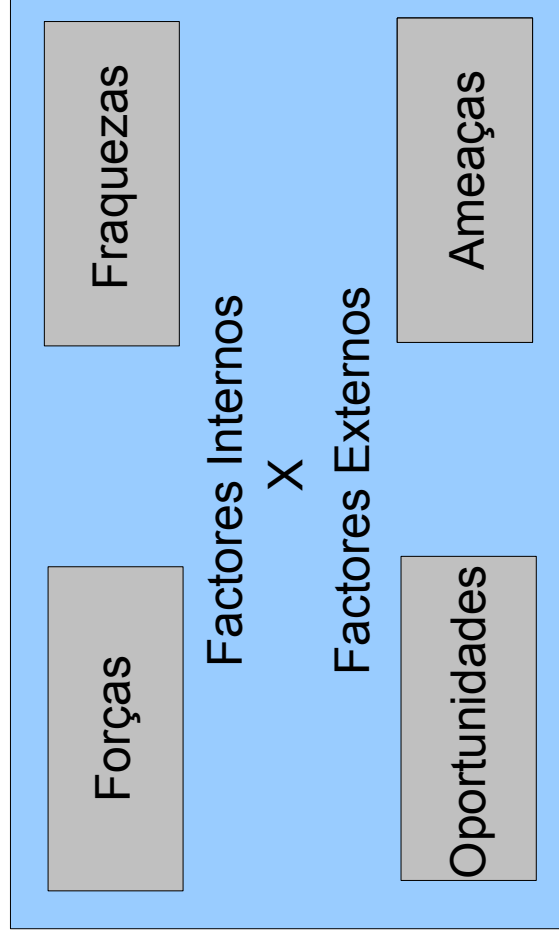
Novas tecnologias de lacagem que a empresa adquiriu, permitem novas linhas de serviços de lacagem aos seus variados clientes do “cluster” local

Os custos fixos já estão pagos, pelo que os actuais serviços prestados apresentam Custos Muito Variáveis com a actividade

- **Oportunidades**

O “cluster” local está a reconstruir as suas “teias”

A participação inicial nesta reestruturação garante um futuro de trabalho



A Empresa está descapitalizada, bem como estava afogada em stocks de antigos produtos actualmente invendáveis.

Os elevados montantes de incobráveis não ajudam a recuperação

Os excessivos custos da reestruturação anterior inviabilizaram a recuperação

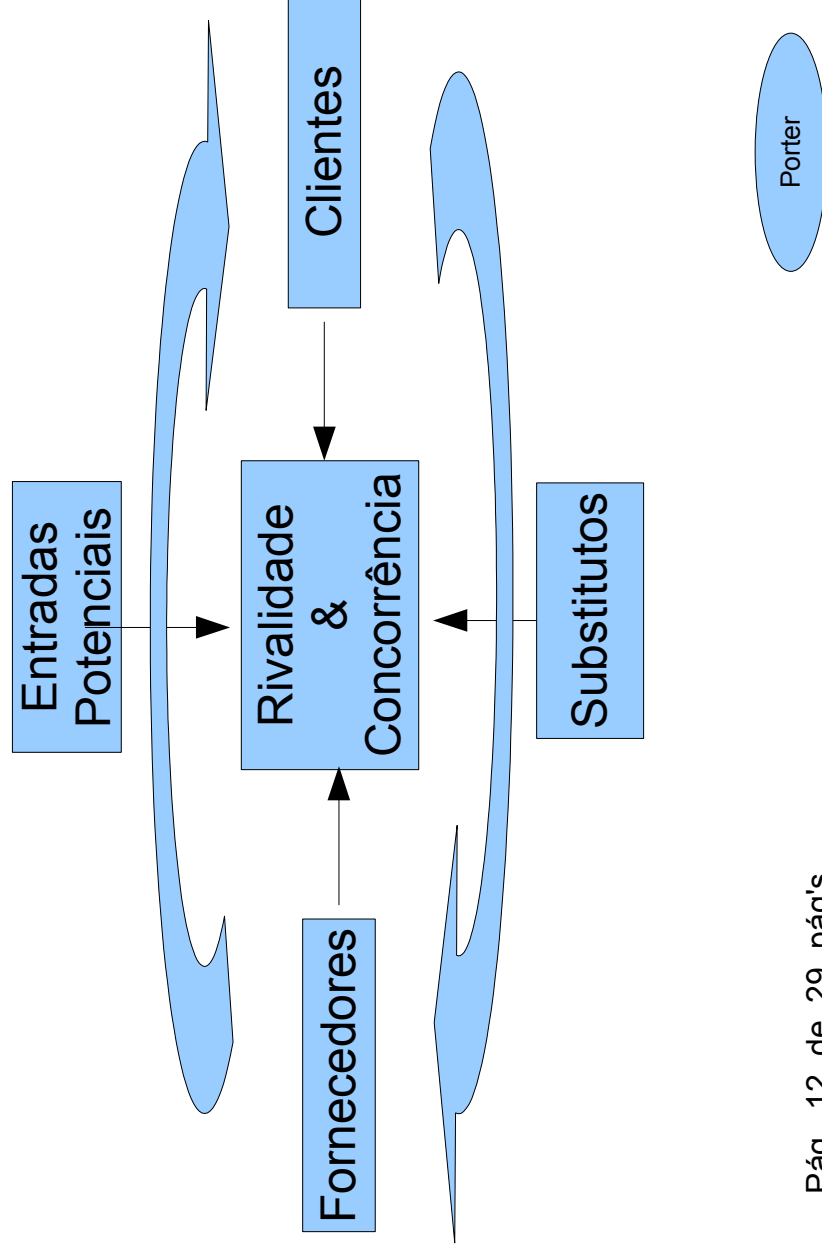
- **Ameaças**

A crise nacional, está a levar anos a ser ultrapassada

Os mercados antigos retraíram-se e não regressam

3 Caracterização do Negócio

3.3 Diamante de Porter Forças Concorrenciais



1. Rivalidade e Concorrência:

Não existe concorrência local com estas máquinas instaladas.

2. Força dos Fornecedores :

Os fornecedores são múltiplos não existindo dependência deles, nem técnica nem financeira.

3. Força dos Clientes:

Os clientes são parceiros no "cluster" Local, sendo a sua dependência um interdependência.

4. Potenciais Entradas :

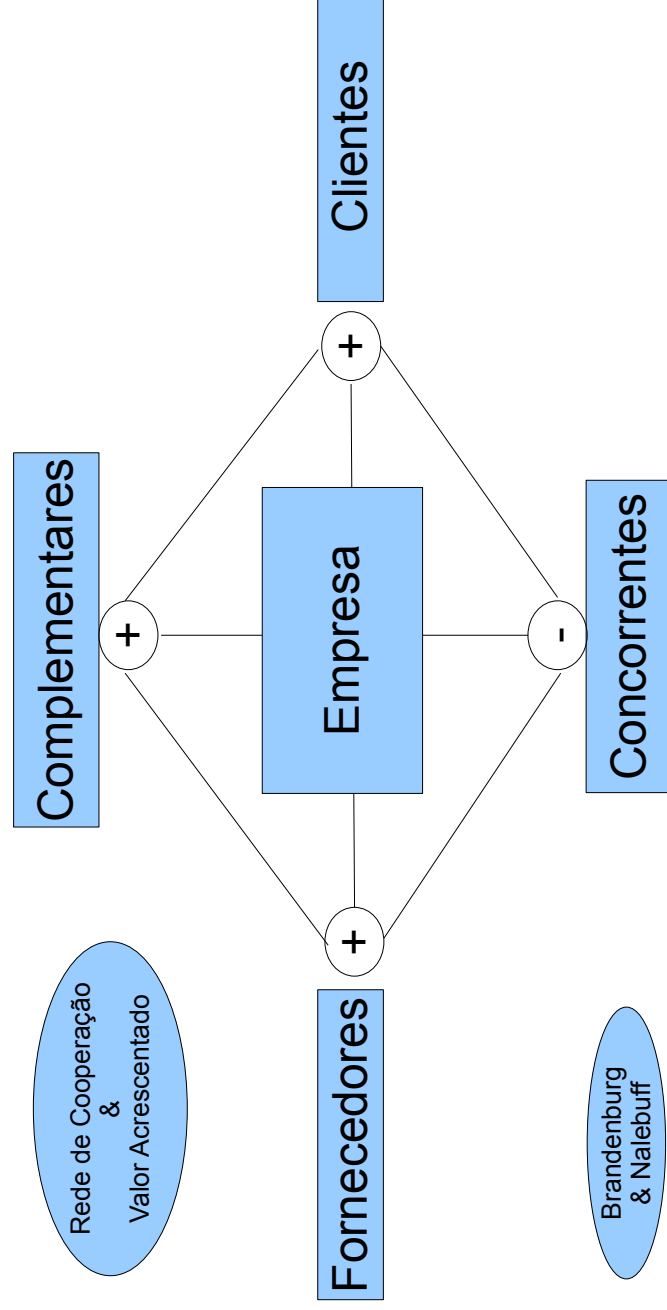
Os investimentos em instalações espaçosas e máquinas especializadas, criam um muro de bloqueio às entradas locais.

5. Produtos & Serviços Substitutos:

Este problema ainda não se coloca pois na realidade os seus equipamentos de lacagem são os Produtos substitutos das linhas antigas

3 Caracterização do Negócio

3.4 Rede de Valor



→ Empresas Complementares :

- A empresa usa a mesma rede comercial que os seus parceiros de "cluster"

→ Fornecedores :

- A empresa desenvolve em conjunto com os seus clientes as suas linhas de produtos, garantido deste modo uma boa gestão do canal de abastecimento

→ Sinergias com Clientes :

- Existem montadas e em bom funcionamento as redes empresariais de ajuda, existindo vários serviços complementares implementados em conjunto.

→ Co-optiç o dos Concorrentes :

(Concorr ncia & Coopera o)

A variad ssima linha de produtos de cozinha, permite que cada uma das empresas deste "cluster" se especialize numa linha, subcontratando as restantes linhas de pe as e produtos aos seus concorrentes locais.

4 Competências Nucleares & Recursos

Para onde podemos ir ? Por onde pode a Empresa Evoluir ?

>A **competência nuclear** desta empresa é a capacidade de prestar serviços de lacagem de alta qualidade, rapidamente e em séries adaptadas aos clientes.

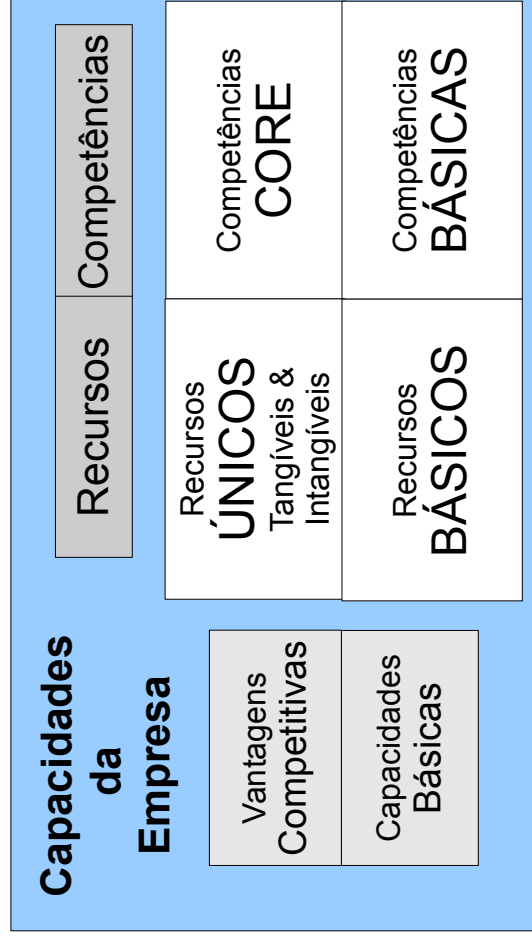
>O **recurso** mais importante é o permanente acesso desta empresa ao seu “Cluster”

>Bem como a sua rede de contactos e parcerias com Construtores.

>A **decisão** mais importante a tomar é o abandono da produção e comercialização de linhas próprias passando a concentrar-se no seu Know-How corre e sem concorrente, a lacagem

4 Competências Nucleares & Recursos

4.1 Capacidades da Empresa



• **Recursos Únicos :**

- Localizada na capital do móvel de cozinha

→ **Competências CORE :**

- Equipamentos de lacagem Instalados e em funcionamento

→ **Recursos básicos :**

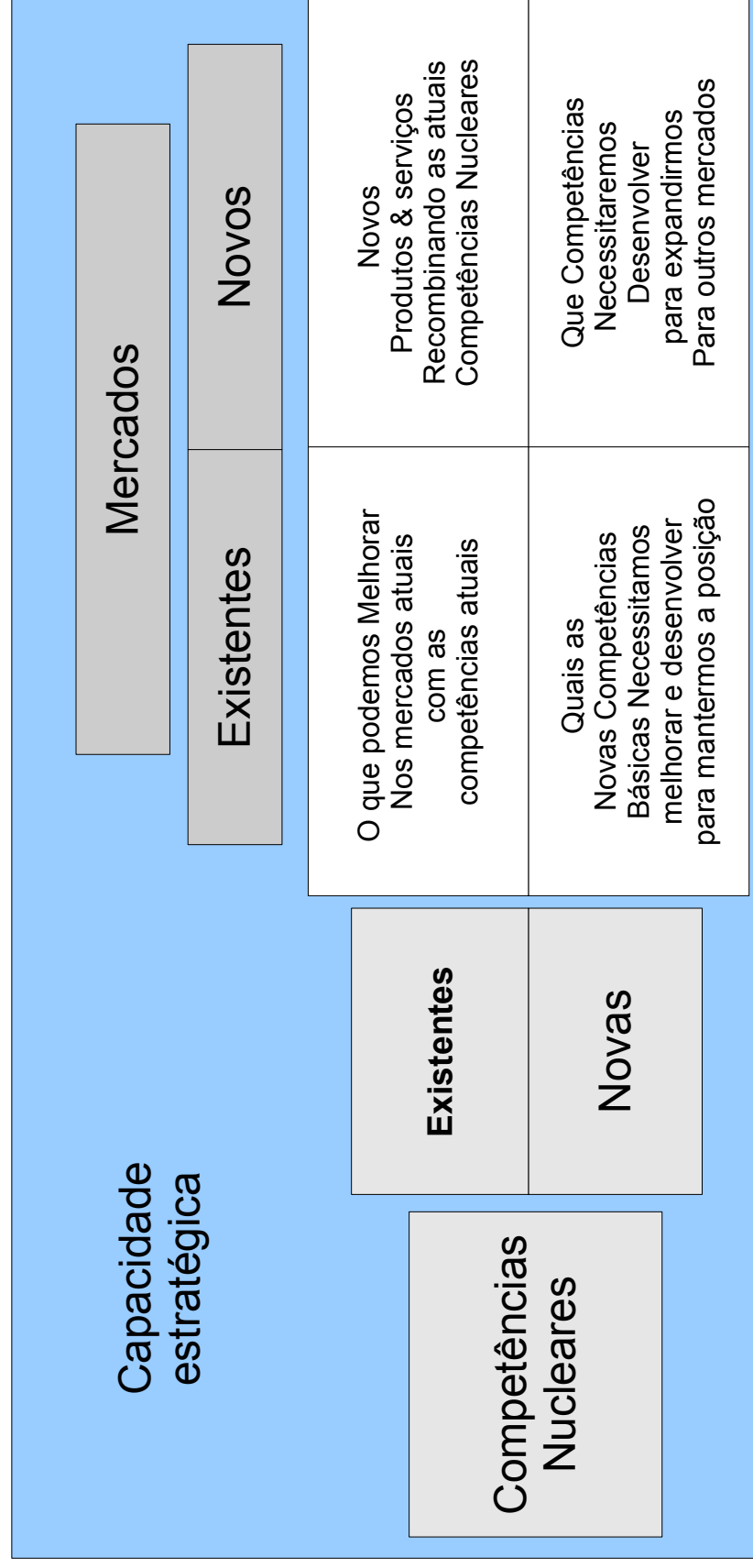
- Possuem excelentes instalações
- Equipamentos de topo para a produção de lacagens
- Não faltam as ferramentas adequadas

→ **Competências Básicas :**

- Ao longo deste processo perderam vários trabalhadores mas souberam manter as competências técnicas e o Know-How

4 Competências Nucleares & Recursos

4.2 Desenvolvimento de competências Nucleares :



4 Competências Nucleares & Recursos

4.2 Desenvolvimento de competências Nucleares :

→ Competências a Manter :

o CORE da Empresa a defender é a sua capacidade de produzir peças Lacadas com qualidade eficiência e rapidez

→ Competências a Adaptar :

- Fabricar as mesmas peças para os mesmos Mercados, mas agora em exclusivo para integradores de Produtos

→ Competências a desenvolver :

As novas competências a desenvolver são os instrumentos de comando comunicação e controlo que lhes permitam interagir mais rapidamente com os seus clientes

→ Competências a INOVAR:

- Novas capacidades correlacionadas com os serviços de lacagem a prestar aos seu clientes
- Começar a tentar vender os seus serviços de lacagem para outros setores de mobiliário.

5 Re-Posicionamento

Como lá Chegamos ??
Que fazer para re-posicionar a empresa ?

- Onde Crescer - Futuros negócios e localizações
- O que Manter a fluir – as “Cash Cows”
- O que Reestruturar - Negócios bons onde temos ineficiências
- O que Colher – Vender porque não faz parte do CORE
- Desinvestir - sem Futuro (absorvem atenção e recursos)
- Liquidar – negócios parados sem futuro e com prejuízo

4 Competências Nucleares & Recursos

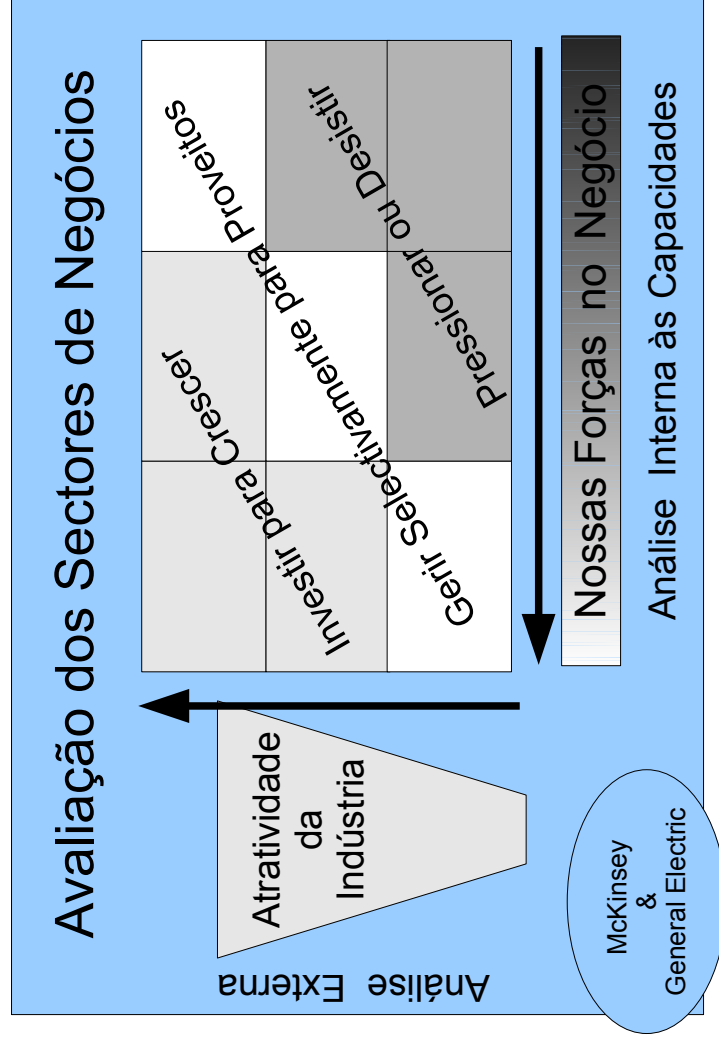
4.2 Avaliação Sectores de Negócio

→ Sectores a Desenvolver e Investir :

- Manter a vantagem tecnológica competitiva que detêm com o equipamento especializado para a lacagem
- Desenvolver produtos/partes de cozinhas para os parceiros do *Cluster*

→ Sectores e Produtos a gerir seletivamente :

- Controlar Crédito a Clientes, e cobrar agressivamente o crédito passado.
- Desmobilizar Stocks com precaução pois são a única fonte de dinheiro necessário e disponível para concretizar a re-estruturação



→ Sectores Desistir e Abandonar :

- Abandonar a produção de linhas próprias
- Abandonar a comercialização de linhas de cozinha de terceiros
- Abandonar os catálogos antigos

5 Re-Posicionamento

5.1 Alocação de Recursos

→ Reposicionar Rapidamente:

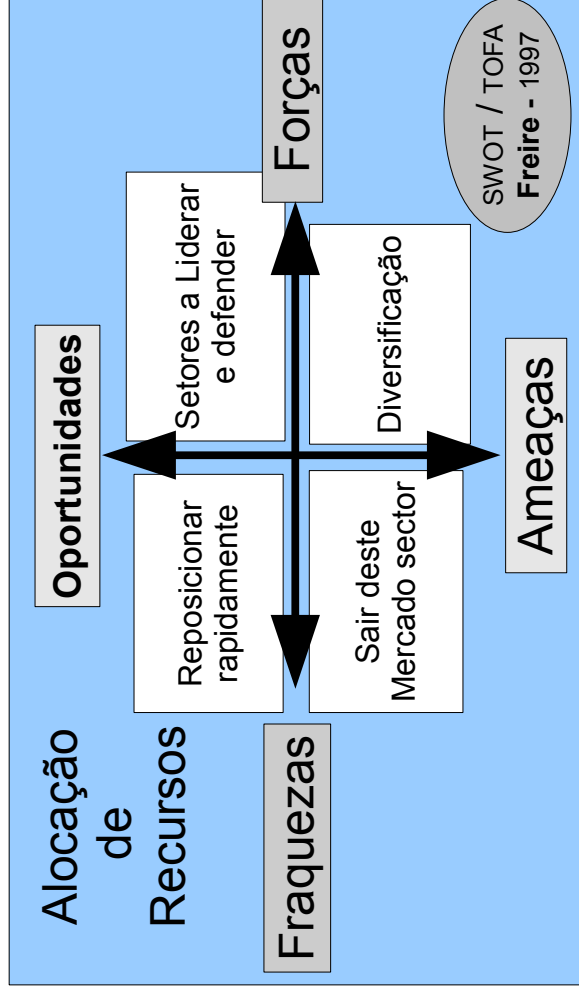
- Passar ao setor de serviços
- Mantendo as mesmas competências e Know-How na linha dos partes para cozinhas com produtos lacados

→ Abandonar estes Sectores :

- Abandonar a Stocagem de produtos de terceiros
- Abandonar a Produção própria de coleções de moveis de cozinha

→ Sectores a Liderar & Defender :

- O setor de serviços tem apresentado boas Margens, não tem problemas de rotação de Stoks
- A empresa desenvolveu uma imagem no mercado dos serviços de Lacagem, que conseguiu transformar em vantagens competitivas sustentáveis

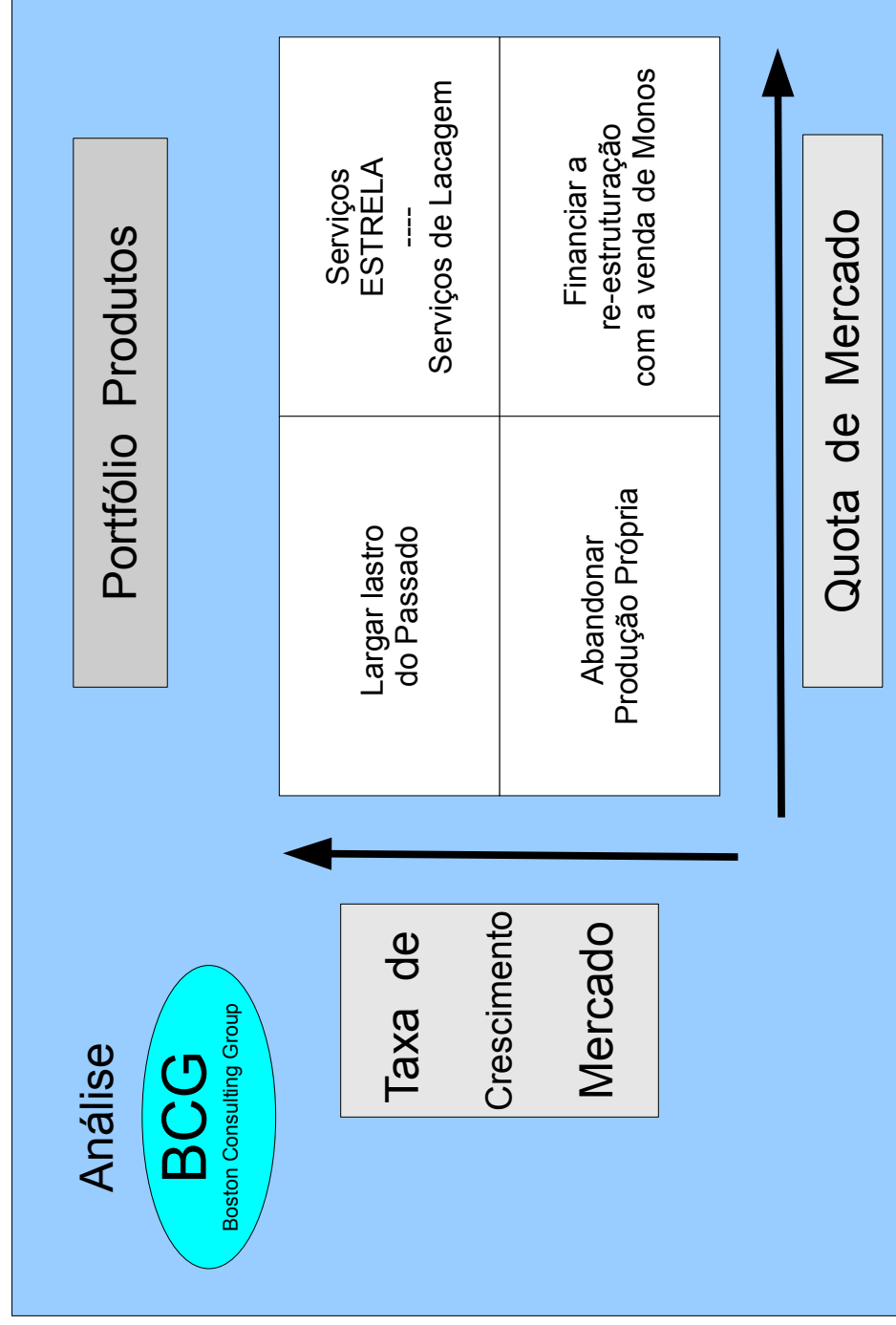


→ Diversificação <=> Reduzir Exposição

- Demasiado Crédito a Clientes
- Demasiados Stocks
- Demasiado Capital Empatado

5 Re-Posicionamento

5.4 análise B.C.G. : Boston Consulting Group



6 Plano de Recuperação

Decisões e ações a Implementar !

- Abandonar todas as linhas de produtos de produção própria
- Abandonar todas as linhas de produtos comercializados
- Usar antigos contactos comerciais para financiar a re-estruturação com a venda de monos
- Contratação de serviços externos complementares da capacidade produtiva de forma estável e duradoura,
- Adequação do pessoal à nova dimensão,
- Reforço da produção de partes/peças para terceiros
- Consolidação dos serviços de Lacagem a terceiros

7 Projeções Económicas & Financeiras

7.1 Pressupostos Económicos :

Em estudo anexo analisa-se o passado, o presente, e projeta-se o futuro com base nas reestruturações descritas e pretende-se responder à pergunta :

É Numericamente possível viabilizar a Empresa ?

- As contas de 2014 foram pagas com a desmobilização 95 mil € em Stocks
- Ainda existem 200 mil e de monos que podem ajudar a pagar as contas em 2015
- Crescimento da prestação de serviços tem sido prometedora no final de 2014 e início de 2015

7 Projeções Económicas & Financeiras

7.2 Projeções Financeiras :

Com base nas projeções económicas e na expectativas de libertação de Fundos espera-se que seja possível o seguinte cenário **Financeiro** :

- Início imediato Plano Prestacional para com o Estado
- Os monos provêm o financiamento da Re-estruturação
- Início da amortização do Capital do “Plano de Revitalização” após um período de carência de 2 anos.

8 Proposta de Viabilização

**Vale a pena ?
O que se obtém em troca da viabilização ?**

A viabilização da Empresa é a única verdadeira maneira de ressarcir os credores

A todos os credores são oferecidas idênticas condições, com pequenas diferenças baseadas na diferente natureza das garantias de que dispõem, e nas condicionantes legais do credor Estado.

8 Proposta de Viabilização

8.1 Novos Créditos e novos Credores

- Privilégio mobiliário geral concedido a todos os novos Créditos e Credores que apoiem a empresa durante estes meses em que decorre o “**PER**” ou a aprovação do “**Plano de Recuperação**”
 - Os futuros Novos Créditos dos Credores que apoiem esta Empresa com novo RISCO na forma de fornecimentos e ou novos empréstimos, beneficiam de um privilégio geral sobre todos os credores existentes relacionados neste “Plano de Recuperação” ou PER, dentro da mesma Natureza

9 Cenário de Liquidação

Cenário Alternativo ao Plano de recuperação acima Proposto

A não Recuperação no âmbito desta Insolvência poderá ter como consequência a sua liquidação com a venda do seu património, em leilão, numa zona com várias fábricas já encerradas e sem compradores,

Demonstra-se seguidamente que as várias propostas oferecidas detêm valor superior ao cenário alternativo da Liquidação:

9 Cenário de Liquidação

A expectativa quanto ao resultado da liquidação é resumidamente a seguinte :

A venda dos edifícios e máquinas apenas permitirá ressarcir parte dos créditos dos Trabalhadores e parte do Estado.

Os avales pessoais concedidos pelos gerentes e sócios, só têm valor se a empresa continuar a existir.

A insolvência da empresa arrasta a imediata insolvência pessoal dos Gerentes, sem nenhum benefício monetário para os Credores

10 Sintetizando

Este “Plano de Revitalização” aqui proposto pretende ser um ponto de partida para a construção de uma solução negociada com os Credores,

A Gerência está aberta a renegociar esta proposta, adaptando-a de molde a reunir um amplo consenso dos seus Credores,

Quanto ao Credor Estado, procurou-se adequar este Plano às suas Naturais Limitações Legais (CPPT & LGT), sendo que serão prontamente corrigidas todas as ilegalidades eventualmente suscitadas pelo M.P.

MegaMóveis, Indústria Comércio Mobiliário, Lda

NIF : 503 150 703 || Vilar, Ourém

Plano de Revitalização

V – Declaração de Viabilidade

Declaração de Viabilidade

Art. 17º-A, nº2, do CIRE

Declaram os Gerentes e a Empresa Devedora :

“MegaMóveis, Industria Comercio Mobiliário, Lda” com sede na Zona Industrial do Vilar, em Vilar dos Prazeres, Freguesia de NªSª da Misericórdias, concelho de Ourém, com capital social de €200.000, registada na conservatória do Registo comercial sob o Nº 503150703 e detentora do mesmo Nº de Contribuinte Fiscal.

neste documento representada por todos os seus Gerentes,

António Manuel Pereira de Faria, Português, Casado, portador do NIF 156877155, Contabilista, residente no Bairro Nª Srª Conceição -Lote 47 A, 2495 - 553 Fátima

E

António Miguel Gonçalves Lopes Rosa, Português, divorciado, portador do NIF 110071494, Carpinteiro, residente na Rua 25 de Abril, Nº.5, 2490 Ourém

Em cumprimento do Art. 17º-A, nº2, do CIRE, vêm os Requerentes prestar a seguinte **declaração** sobre o Plano Especial de Revitalização a apresentado :

Declara a Gerência que

Reunido o Conselho de Gerentes, este apreciaram as contas dos últimos anos, e elaboraram o “Plano de Revitalização” e respetivo “Calendário Prestacional” que se junta com a presente petição, que se propõem apresentar e explicar aos seus credores, o qual entendem ser executável, plausível, comprometendo-se a tentar implementá-lo, com o acordo e apoio dos seus Credores, **pelo que declaram que o seu plano é viável.**

Vilar dos Prazeres, Janeiro de 2015

MEGAMOÍVEIS
Indústria e Comércio de Mobiliário, Lda
Ourense



António Faria



António Miguel

MegaMóveis, Industria Comercio Mobiliário, Lda

NIF : 503 150 703 || Vilar, Ourém

FIM

Deste Plano

Plano de Revitalização

Título I, Cap. II, art. 17º-A a 17º-I do CIRE

Proposto pelos atuais Gerentes da Sociedade.

António Faria
António Miguel

Elaborado Pela Consultora “ RE-Activar”

João P. M. Oliveira