



EXCELENTÍSSIMO SENHOR DOUTOR JUIZ DE DIREITO DA ____ª VARA CÍVEL DO FORO
REGIONAL DE APUCARANA - PARANÁ

*“O mais importante não é a situação
que estamos, mas a direção para qual
nos movemos.” – Olliver Wendell
Holmes.*

VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A., sociedade
empresária inscrita no CNPJ/MF sob o nº 14.172.069/0001-07, com sede na Avenida
Minas Gerais, nº 4.400, Barracão 01, Apucarana/PR, CEP 86813-250- **Centro**
Administrativo do Grupo Vision, **VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E**
MEDICAMENTOS S/A., sociedade empresária inscrita no CNPJ/MF sob o nº
09.582.534/0001-48, com sede na Avenida João Elustondo Filho, nº 532, Anexo 536 –
Pavilhão 5 e 6, Porto Alegre/RS, CEP 91140-450, **SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A.**,
sociedade empresária inscrita no CNPJ/MF sob o nº 10.862.801/0001-10, com sede na
Avenida Minas Gerais, nº 4.400, Barracão 02, Apucarana/PR, CEP 86813-250, **VISION**
DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA., sociedade empresária
inscrita no CNPJ/MF sob o nº 19.051.175/0001-56, com sede na Rua Judite Melo dos
Santos, nº 251, Galpão 17, São José/SC, CEP 88104-765, **VISION MS DISTRIBUIDORA**

Fidêncio Ramos, nº: 160, Cjs. 1001-1014
Vila Olímpia, São Paulo-SP, Brasil
CEP: 04551-010
-23.594565,-46.685351
www.olv.adv.br

+55 11 3258.9738
+ 55 11 2361.5566





DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS LTDA., sociedade empresária inscrita no CNPJ/MF sob o nº 07.720.844/0001-56, com sede na Rua Arica, nº 125, Campo Grande/MS, CEP 79080-330 e **DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA.**, sociedade empresária inscrita no CNPJ/MF sob o nº 18.574.625/0001-22, com sede na Avenida das Indústrias nº 645, Pavilhão G1 – Distrito Industrial, Cachoeirinha/RS, CEP 94930-230, **DORAVANTE DENOMINADAS GRUPO VISION**, com endereço eletrônico: recuperacaojudicialvisionn@visionn.com.br, por seus advogados in fine assinados (**DOC. 1**), com fundamento no artigo 47 e seguintes da Lei nº 11.101, de 09 de fevereiro de 2005 (Lei de Recuperação de Empresas), vem, respeitosamente à Ilustre presença de Vossa Excelência, requerer o recebimento e o deferimento do processamento da sua **RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, com base nas razões de fato e de direito a seguir aduzidas.

I. HISTÓRICO DO GRUPO

A requerente principal teve início no ano de 2006, quando o Sr. Maurício Rawski de Paula adquiriu a sua primeira distribuidora, na cidade de Apucarana, que tinha como foco o fornecimento de medicamentos produzidos pelo laboratório hertz, na região norte do Paraná, nascia ali a **VISION MEDICAMENTOS**.

Passados dois anos de sucesso empresarial, já no ano de 2008, visando expandir os negócios, o acionista Maurício convidou seu primo Sr. Fernando Cesar de Paula Grabski a ingressar na sociedade, tendo em vista o “knowhow” do novo sócio no segmento que atuava a requerente, e assim, seria atingido o objetivo em aumentar o número de fornecedores e propalar a sua área de atuação, se especializando na venda de medicamentos genéricos e similares, de vários laboratórios.

Fidêncio Ramos, nº: 160, Cjs. 1001-1014
Vila Olímpia, São Paulo-SP, Brasil
CEP: 04551-010
-23.594565,-46.685351
www.olv.adv.br

+55 11 3258.9738
+ 55 11 2361.5566





Nessa seara, após a junção dos sócios, o crescimento da então singular Companhia requerente no Estado do Paraná, transcendeu; assim, em 2009, a Vision ampliou suas operações iniciando a distribuição no Estado de Santa Catarina e, acreditando no potencial do negócio, em 2010, passou a atuar também no Rio Grande do Sul.

ABROALHA O GRUPO VISION.

Em 2011, visando difundir ainda mais a distribuição, iniciaram novo nicho, passando a diversificar o segmento de atuação dirigindo-se ao comércio de cosméticos e perfumaria e, naquele mesmo ano, adquiriram, ainda, uma empresa distribuidora de utilidades domésticas a Supermarcas Distribuidora, ampliando o mix de produtos, para além dos medicamentos, visando alcançar novos mercados, acreditando suprir a totalidade das necessidades de seus clientes.

Excelência, passados 5 anos da criação da primeira empresa do Grupo, já se possuía mais de 4 braços fortes na distribuição de medicamentos, bem como, leque variado de opções, passando a atender por completo as farmácias que se faziam parte integrante da carteira de clientes do Grupo Vision, desde medicamentos até utilidades domésticas, passando por cosméticos e alimentos.

No ano de 2012, por readequação e controle, após consenso, se reuniram todas as atividades de distribuição de medicamentos, cosméticos e perfumaria com uma única empresa no Estado do Paraná, com a marca Vision Distribuidora e, a atividade de utilidades domésticas e brinquedos, com a Supermarcas Distribuidora, porém todas com atuação conjunta e administração dos sócios Fernando e Maurício.



Em 2016, como forma de amealhar novos clientes na Região Centro Oeste e Norte do Brasil visando o crescimento do GRUPO VISION, fora adquirida outra distribuidora no Estado do Mato Grosso do Sul, ampliando, ainda mais a área de atuação, já objetivando a expansão para todo o território Nacional.

Ao longo de sua história, o GRUPO VISION, ora requerente, chegou a contar com 1200 colaboradores de sua especialidade, quais sejam, medicamentos, produtos de perfumaria e utilidades domésticas, entregando para praticamente todo o cenário nacional, chegando ao expressivo faturamento de aproximadamente R\$ 125.000.000,00 (Cento e vinte e cinco milhões de reais).

Através de muita dedicação, empenho e responsabilidade com o mercado, rapidamente o GRUPO VISION obteve participação significativa no mercado nacional do segmento de distribuição de medicamentos e cosméticos, com curva de vendas ascendente.

Após diversas questões que influenciaram o mercado, adiante esmiuçado no item IV, mesmo assim, o GRUPO VISION ainda seguiu sua direção no mercado, pois, naquela altura, já contava com a consolidação da marca perante o cliente final que passou a cada vez mais adquirir os produtos vendidos pelas requerentes.

Atualmente, o GRUPO VISION conta com uma estrutura robusta, presentes em 4 Estados - Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul, uma distribuidora completa que além de equipamentos com tecnologia de ponta possui dentro da mesma estrutura, logística impecável, gerando mais de 2000 empregos diretos e indiretos, contribuindo de forma significativa para a economia Municipal, Estadual e Nacional.

Fidêncio Ramos, nº: 160, Cjs. 1001-1014
Vila Olímpia, São Paulo-SP, Brasil
CEP: 04551-010
-23.594565,-46.685351
www.olv.adv.br

+55 11 3258.9738
+ 55 11 2361.5566





As requerentes possuem departamentos informatizados e estrutura organizacional adequada e atualizada, encontrando-se atualmente capacitada para atender de forma segura sua carteira de clientes.

Outrossim, as requerentes trazem em seu rol um portfólio com uma ampla linha de medicamentos e perfumaria, que variam desde medicamentos de alto custo, a fraldas geriátricas, ou seja, tudo o que uma farmácia de bairro, ou grande rede de farmácias necessitam para funcionar.

Desta forma, durante sua existência, as requerentes sempre investiram no crescimento paulatino, buscando ganhos de eficiência e produtividade sem deixar de lado a qualidade de seus produtos e o desenvolvimento intelectual dos seus funcionários, exercendo uma posição social e econômica de extrema relevância para a coletividade.

Sobremaneira, a metodologia de trabalho implantada contribuiu significativamente, para consolidar as empresas requerentes no mercado nacional, o que as levou a expandir suas vendas para outras localidades da federação, principalmente no Estado do Paraná, abastecendo diversas farmácias com produtos de grande utilidade, em razão do maior bem do ser humano: A saúde.

Por todos esses anos, construiu-se uma marca forte, sólida e genuinamente Paranaense, sendo reconhecida nacionalmente pela excelência na venda, distribuição e entrega de seus produtos, o que certamente possibilitará a superação atual da situação transitória de crise econômico-financeira, nos termos do previsto pela Lei de Recuperação de Empresas.

Fidêncio Ramos, nº: 160, Cjs. 1001-1014
Vila Olímpia, São Paulo-SP, Brasil
CEP: 04551-010
-23.594565,-46.685351
www.olv.adv.br

+55 11 3258.9738
+ 55 11 2361.5566





II. DO LITISCONSÓRCIO ATIVO – GRUPO ECONÔMICO DAS REQUERENTES - GRUPO VISION

As empresas Requerentes – são componentes do mesmo grupo econômico de fato e de direito estabelecidos mediante vínculos de coligação/controlado e interesses convergentes, tendo em vista que o centro de armazenagem está situado nessa Cidade de Apucarana e, os demais Centros de Distribuição estão localizados de forma pulverizada, contudo, possuindo sócios e administradores em comum, além de conservarem estreitas relações de interdependência e sinergia de atividades e negócios - todas voltadas para a distribuição de remédios, insumos e periféricos que abastecem farmácias, restando denominadas GRUPO VISION.

Nesse aspecto, as Requerentes têm por administradores e sócios controladores em comum os Srs. Maurício Rawski de Paula e Fernando Cesar de Paula Grabski.

A figura do litisconsórcio encontra definição no *caput* do art. 113 do Novo Código de Processo Civil, segundo o qual “*duas ou mais pessoa litigam, no mesmo processo, em conjunto, ativa ou passivamente.*”.

Como bem definem Luiz Guilherme Marioni e Sergio Cruz Arenhart¹, para configuração do litisconsórcio “*os sujeitos componentes de determinado polo precisam estar vinculados de alguma forma, através de certa afinidade entre eles*”.

¹Marioni, Luiz Guilherm; Arenhart, Sergio Cruz. Curso de Processo Civil, v. 2, 7. ed., São Paulo, Editora Revista dos Tribunais, 2008, p. 166.



Observa-se que, “*in casu*”, estarem presentes todos as hipóteses elencadas nos incisos do art. 113 do “*novel*” Código de Processo Civil para a formação de litisconsórcio, na medida em que há comunhão de interesses entre as empresas, possuindo gestão conjunta e objetivo em comum.

Afora isso, a crise vivenciada pelas Requerentes é uma, resultando na formação de passivo que será objeto de tratamento conjunto.

Conforme sedimentado posicionamento jurisprudencial e doutrinário, não há óbice para a formação do litisconsórcio ativo para a propositura de Recuperação Judicial, ao passo que há previsão de aplicação subsidiária do CPC, no que couber, nos procedimentos elencados na Lei nº 11.101/05, *ex vi* de seu art. 189².

RECUPERAÇÃO JUDICIAL. Litisconsórcio ativo. Apresentação de plano único pelas recuperandas. Possibilidade. Caracterização de grupo econômico de fato. Comprovação de relação de interdependência entre as empresas do grupo. Análise da documentação apresentada pelas recuperandas. Necessidade, a fim de viabilizar o processamento da recuperação. Prazo de suspensão das ações e execuções ajuizadas contra as recuperanda que só tem início com o deferimento do processamento da recuperação pelo juízo a quo. Decisão reformada. Recurso provido, com determinação.

(Agravo de Instrumento nº 2116130-54.2014.8.26.0000, 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial, TJ/SP, Rel. Tasso Duarte de Melo, j. 13/11/2014).

² Lei nº 11.101/05. Art. 189. Aplica-se a Lei no 5.869, de 11 de janeiro de 1973 - Código de Processo Civil, no que couber, aos procedimentos previstos nesta Lei.





Pelas razões expostas, havendo comunhão de interesses e de obrigações entre as Requerentes, gestão conjunta e grupo econômico de fato e de direito, evidente a legitimidade das Requerentes para a propositura de pleito recuperacional em litisconsórcio ativo.

E nesse sentido um dos maiores falencistas em atividade no cenário nacional, a quem se presta menção honrosa, Daniel Carnio Costa, Juiz de Direito da 1ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais do E. Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo:

..."A terceira corrente, que vem sendo por mim aplicada na condução de casos perante a 1ª Vara de Falências, Recuperações Judiciais e Conflitos relacionados à Arbitragem de São Paulo, propõe que o juiz deverá verificar inicialmente a presença dos seguintes requisitos:

- a) interconexão das empresas do grupo econômico;*
- b) existência de garantias cruzadas entre as empresas do grupo econômico;*
- c) confusão de patrimônio e de responsabilidade entre as empresas do grupo econômico;*
- d) atuação conjunta das empresas integrantes do grupo econômico no mercado;*
- e) existência de coincidência de diretores;*
- f) existência de coincidência de composição societária;*
- g) relação de controle e/ou dependência entre as empresas integrantes do grupo econômico;*
- h) existência de desvio de ativos através de empresas integrantes do grupo econômico.*

Presentes esses fatores (que não possuem relação de prioridade entre eles), a definição da existência da consolidação substancial resultará do sopesamento entre os benefícios e prejuízos que sua aplicação trará ao resultado do processo em termos sociais e econômicos. Assim, presentes os requisitos mencionados, será aplicada a consolidação substancial somente se sua aplicação for fundamental para que se consiga manter os



benefícios econômicos e sociais que decorrem da preservação da atividade empresarial (empregos, riquezas, produtos, serviços, tributos etc.).

A preservação dos benefícios sociais e econômicos deve prevalecer sobre o interesse particular de credores e devedores. Vale dizer, será feita a consolidação substancial se sua aplicação resultar nos benefícios mencionados, ainda que isso prejudique interesses particulares de alguns credores ou devedores. Esse raciocínio de ponderação de valores está, aliás, na base da teoria da divisão equilibrada de ônus na recuperação judicial.

Essa corrente assemelha-se à liberal trend que vem sendo aplicada no direito norte-americano, onde também não existe regulação legal expressa da consolidação substancial (substantive consolidation) no Código de Falências (BankruptcyCode). ”³
grifo nosso

Conforme se denota da simples análise documental acostada a presente, todas as empresas do grupo possuem identidades de sócios e administradores, mesmo segmento de atuação e vendas, dependência total de ativos - estoque e principalmente, responsabilidade perante o mercado.

Portanto, inquestionável o GRUPO VISION.

III. DA COMPETÊNCIA DO FORO DE APUCARANA - PARANÁ PARA PROCESSAR A PRESENTE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Extrai-se do contrato social da Requerente principal, que a sua sede está situada nesta Comarca de Apucarana - aliás, sede da primeira Empresa do Grupo Vision, local onde são desenvolvidas e geridas as atividades empresariais, sítio das deliberações de decisões estratégicas, e estabelecido seu departamento

³<http://www.valor.com.br/legislacao/4901160/recuperacao-de-grupos-de-empresas>





financeiro, jurídico, contábil, centro distribuidor *intercompany*, bem como, onde os sócios consolidam as diretrizes do GRUPO.

Nessa toada, ao analisarmos o Cadastro de Pessoa Jurídica da VISION - PARANÁ junto à Receita Federal, denota-se que a Empresa - Centro de Gerenciamento foi formalmente constituída nesta comarca, onde são adotadas a totalidade dos arbítrios administrativos e financeiros pertinentes a conduções dos negócios, no conceito principal estabelecimento do devedor.

Bem por isso que o foro de APUCARANA/PR é o único competente para deferir o pedido de processamento da presente Recuperação Judicial, vez que é nessa comarca que estão concentradas as suas atividades produtivas, sua administração e centro decisório, sendo inevitável concluir pela competência dessa comarca para processar e dirigir o procedimento recuperatório, conforme prevê o artigo 3º da Lei nº. 11.101/2005⁴.

IV. EXPOSIÇÃO DAS CAUSAS CONCRETAS DA SITUAÇÃO PATRIMONIAL DO GRUPO VISION E DAS RAZÕES DA CRISE ECONÔMICO-FINANCEIRA (art. 51, I, da Lei nº 11.101/2005)

Como exposto, o GRUPO Requerente se afigura como empresas de destaque no segmento em que atua, exercendo suas atividades com sucesso, confiança, transparência e probidade durante mais de 11 (onze) anos de existência, gozando do melhor conceito no meio empresarial, sempre cumprindo com rigor e honestidade seus compromissos apesar dos recorrentes problemas inerentes

⁴ Art. 3º É competente para homologar o plano de recuperação extrajudicial, deferir a recuperação judicial ou decretar a falência o juízo do local do principal estabelecimento do devedor ou da filial de empresa que tenha sede fora do Brasil.





ao exercício da atividade empresária brasileira e dos fatores externos na economia mundial e seus reflexos internos.

Todas as Empresas integrantes do GRUPO, não sofreram individualmente, mais sim no conglomerado, tendo em vista um único ramo de atuação, as empresas que orbitam a VISION PR se tornaram somente Centros de Distribuição dos produtos ofertados pela empresa “mãe”, portanto, não se pode falar que umas ou outras empresas do Grupo passaram a ter dificuldade, mais sim, todos o conglomerado, pois, como sobredito, sem ser enfadonho, foram criados por expansão e, se transformaram em distribuidores com a finalidade de facilitar a logística e entrega. Par e passo, a crise que assolou o mercado impactou diretamente em todos, sem causa específica por região, dada a crise ser Nacional.

Sobre tal aspecto, mesmo desenvolvendo de forma sólida as suas atividades desde sua constituição, com crescimento gradativo de faturamento, negócios, estrutura e funcionários, algumas mudanças no cenário da micro e macroeconomia começaram a interferir sobremaneira na pujança da sociedade, criando um ambiente de dificuldade econômico-financeira.

Os relevantes investimentos alocados no desenvolvimento e crescimento sustentável da empresa, tais como capital de giro, reformas para ampliação da estrutura de armazenagem e logística e formação de estoque, atrelados a estagnação da economia brasileira nos últimos anos, alta carga tributária e exorbitantes taxas de juros, tiveram reflexos diretos em seu fluxo de caixa, comprometendo os pagamentos junto a fornecedores, parceiros comerciais e instituições financeiras.



Em razão desse cenário, a falta de capital de giro começou a acarretar problemas ainda maiores para as regulares atividades das Requerentes, que foram obrigadas a celebrar sucessivas operações de crédito para honrar com as suas obrigações a curto e médio prazo.

Nessa esteira, o custo do crédito junto ao mercado financeiro ficou cada vez mais caro, onde eram cobradas taxas ainda maiores, situação que fora agravada por fatores internos da economia brasileira e do mercado internacional, com o aumento do câmbio e a desvalorização do real.

Inobstante a situação acima, as Requerentes também foram prejudicadas pela inadimplência de alguns de seus clientes – possuindo atualmente uma carteira de recebíveis expressiva, redução de pedidos e solicitações de prorrogação de pagamentos.

Corroborando o exposto acima, a queda do poder de consumo e a alta carga tributária, notadamente no segmento em que as Requerentes atuam, aumentou ainda mais a necessidade de captação de recursos financeiros para honrar com as suas obrigações cotidianas.

Soma-se a isso que a concomitância de (i) ausência de capital de giro próprio, (ii) pagamento de seus principais clientes em 90 (noventa dias) e 120 (dias) e (iii) exigência dos fornecedores das mercadorias distribuídas aos seus clientes de pagamento em até 30 (trinta) dias, quiçá pagamento à vista, exigiam que as requerentes atuassem de forma alavancada e exclusivamente mediante utilização de linhas de crédito.





Diante tal quadro, as Requerentes fecharam as atividades para balanço, onde foram constatados equívocos em procedimentos internos e administrativos que estavam aumentando o prejuízo de operações rotineiras, muito em razão do custo financeiro a título de capital de giro.

Paralelamente, em razão de problemas mercadológicos, ocorreram sucessivos inadimplementos de clientes e aumento do custo operacional, o que comprometeu severamente a geração de caixa.

Se já não fossem suficientes tais graves motivos, o fato do Brasil estar sofrendo uma das maiores crises da sua história, em patamar mais preocupante do que a crise mundial de 2008, acarreta retração do crédito e de negócios, situação que foi agravada pela política econômica adotada no país na última década, na qual as taxas de crescimento têm sido constantemente revisadas para baixo e os juros para cima, com aumento da carga tributária e oneração na folha de pagamento de trabalhadores celetistas⁵.

Não obstante o ramo de atuação das requerentes serem considerados de primeira necessidade, também sofreu os impactos da recessão, vejamos:

⁵ <http://www.valor.com.br/brasil/4102978/mercado-ve-juro-e-inflacao-maiores-e-queda-mais-forte-do-pib-em-2015>



Oliveira Rodrigues

&
Advogados Associados

ECONOMIA / ASSISTÊNCIA FARMACÊUTICA

Crise econômica penaliza pequenas farmácias

- VICE-PRESIDENTE DO CFF, AMILSON ÁLVARES, EXPLICA QUE A CRISE FAZ DIMINUIR O CRÉDITO PARA A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA, O QUE GERA UMA CASCATA DE EFEITOS NEGATIVOS QUE RECAEM PRINCIPALMENTE NAS PEQUENAS FARMÁCIAS.
- OS EFEITOS DA CRISE SÃO DRÁSTICOS PARA OS FARMACÊUTICOS, POIS MUITOS SÃO DEMITIDOS, TÊM OS SALÁRIOS REDUZIDOS OU FUNÇÕES ACUMULADAS. MAS OS Piores RESULTADOS RECAEM MESMO É SOBRE A SOCIEDADE.
- ALTERNATIVAS PARA AS PEQUENAS FARMÁCIAS É OFERECER SERVIÇOS FARMACÊUTICOS. "ELES SÃO UM DIFERENCIAL QUE FIDELIZA OS CLIENTES", DIZ ÁLVARES. OUTRA OPÇÃO É PARTICIPAR DE REDES.

Pelo jornalista Aloísio Brandão,
Editor desta revista.



Vice-presidente do CFF, Amilson Álvares

A crise econômica está penalizando as indústrias e as farmácias brasileiras devido aos prejuízos que vem impondo ao setor financeiro. A análise é do farmacêutico Amilson Álvares, Vice-presidente do Conselho Federal de Farmácia. "A crise fez diminuir o crédito para o setor farmacêutico", acrescenta.

Segundo Amilson Álvares, a diminuição na oferta de crédito tem gerado prejuízos em cascata. "A cascata começa na indústria. A partir do momento em que lhe falta crédito, a indústria vai se capitalizar, por meio de alternativas, como a diminuição dos prazos de pagamentos aos seus compradores (as farmácias) e dos descontos concedidos. Aí, começam os problemas", avalia Álvares, um estudioso do mercado farmacêutico.

Segundo ele, o varejo, sem crédito e sem prazos junto aos fornecedores, e sem descontos, sofre um grave problema relacionado ao fluxo de caixa muito reduzido. Com isso, as farmácias são obrigadas a reduzir os descontos e os prazos concedidos aos seus clientes, o que gera uma drástica redução em seus lucros.

FARMACÊUTICOS - Com os lucros das farmácias em queda, os resultados são graves, tanto para a população, quando para os farmacêuticos. A perda dos lucros força as farmácias a adotar três procedimentos, todos eles negativos: demitir farmacêuticos,

reduzir os seus salários ou levá-los a acumular funções.

"Na crise, muitas farmácias demite o gerente e transfere as suas funções para o farmacêutico, que fica sobrecarregado, tendo que acumular os serviços de assistência mais os da gerência do estabelecimento", lamenta o Vice-presidente do CFF, Amilson Álvares.

Ele enfatiza que o pior resultado da crise é para a sociedade: "Os cidadãos acabam adquirindo medicamentos de baixa qualidade, como produtos irregulares, falsificados e roubados; passam a contar com menos farmacêuticos, o que significa ficarem mais vulneráveis aos problemas relacionados aos medicamentos, pois os farmacêuticos representam segurança aos usuários desses produtos".

Amilson Álvares explica que, na crise, as empresas não diminuem os custos apenas reduzindo o consumo de itens, como energia e outros. "Chega o momento em que o empresário vê as duplicatas vencendo, sem recursos para pagá-las, e, infelizmente, muitos diminuem os custos é em itens primordiais, como qualidade e pessoal", revela o dirigente do CFF.

PEQUENAS FARMÁCIAS - O segmento que mais está sofrendo com a crise, observa Amilson Álvares, é o das pequenas farmácias. "Elas sofrem muito mais que as grandes redes, porque têm menos poder de negociação junto aos fornecedores e, com isso, a sua margem de lucro é menor, o que

não lhes permite dar descontos para os seus clientes na mesma proporção dos oferecidos pelas grandes redes. Por isso, perdem os seus clientes para as redes", lastima.

ALTERNATIVAS - Para Álvares, não há uma fórmula que resolva o problema. O que os farmacêuticos proprietários de farmácias devem fazer é buscar maneiras de fidelizar os seus clientes, acrescenta. A prestação de serviços farmacêuticos e o cumprimento estrito da ética profissional são maneiras de tornar o cliente fiel. "A crise é o melhor momento para se criar alternativas para se sobreviver às dificuldades. Os serviços farmacêuticos são diferenciais que marcam o cliente", diz Amilson Álvares.

E continua: "Os farmacêuticos devem, também, buscar recursos do marketing". Ele insiste na necessidade de as pequenas farmácias participarem de redes.

Álvares cita uma frase do ator norte-americano Antony Robbins para reforçar as suas palavras sobre o sentido de urgência em os proprietários de pequenas farmácias buscarem alternativas que gerem outros efeitos na crise: "Se você continuar a fazer sempre o que fez, vai continuar a conseguir o que sempre conseguiu". O Vice-presidente do CFF conclui: "Se o farmacêutico proprietário de pequena farmácia nunca faz nada de diferente em sua empresa e continua não fazendo, na crise, vai continuar na crise".

Fidêncio Ramos, nº: 160, Cjs. 1001-1014
Vila Olímpia, São Paulo-SP, Brasil
CEP: 04551-010
-23.594565,-46.685351
www.olv.adv.br

+55 11 3258.9738
+ 55 11 2361.5566



"Impactos da crise no varejo farmacêutico"

- [Print](#)
- [Email](#)

Sexta, 15 Maio 2015 10:23

Acessos: 3200



Crise econômica ainda não atingiu fortemente o setor farmacêutico, mas já gera redução de investimentos e não reposição do quadro de pessoal da indústria farmacêutica. Especialistas analisam que ousadia e foco em prazos podem ajudar o varejo neste momento de pessimismo

O crescimento de apenas 0,1% do Produto Interno Bruto (PIB) no ano de 2014 evidenciou aquilo que empresários e economistas já previam desde a eleição do ano passado: 2015 será um ano de recessão e mau desempenho da economia brasileira.

Afetado principalmente pela performance ruim da indústria nacional, que acumulou retração de 1,2% no ano passado, o resultado do PIB mostra um país estagnado, à beira de uma crise que pode resultar em retração ainda mais acentuada da economia nacional.

As previsões de analistas e do Fundo Monetário Internacional (FMI) apontam que, neste ano, o Brasil tenha uma queda de 1% do PIB, que é a soma de todas as riquezas produzidas no País. Na previsão da Confederação Nacional da Indústria (CNI), entretanto, essa queda deve ser ainda mais acentuada: 1,2%. Mas até que ponto essas previsões tenebrosas para a economia brasileira devem afetar a indústria de medicamentos e o varejo farmacêutico?





Segundo o presidente executivo do Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo (Sindusfarma), Nelson Mussolini, as perspectivas não são boas para o segmento, apesar da estabilidade relativa da demanda industrial do setor.

De acordo com dados do IMS Health, as vendas da indústria até fevereiro último cresceram 8,33%, atingindo R\$ 5,1 bilhões em relação ao mesmo período do ano passado. Apesar da alta significativa, esse foi o pior desempenho bimestral do setor desde 2010. Os números indicam uma desaceleração gradual da atividade setorial que gera preocupações, avalia Mussolini.

“Nos últimos anos, o setor foi mais resistente às crises em virtude do dólar mais baixo e do nível de emprego. A situação agora nos parece mais nociva. O que nos preocupa são justamente as taxas de desemprego. Se o governo conseguir manter o emprego no atual patamar ao longo deste e do próximo ano, o setor deve ter menos reflexo que os demais. Porque um trabalhador desempregado que sente dor de cabeça entra no quarto, dorme e espera a dor passar. Já o que tem emprego vai à farmácia e compra um medicamento, porque precisa continuar o dia de trabalho”, comenta.

O Sindusfarma afirma que até julho deste ano o segmento deve reavaliar o quadro econômico nacional e decidir se dispensa ou não empregados para readequar os custos. No curto prazo, a maior preocupação do setor reside no que Mussolini chama de “queda da rentabilidade e do faturamento” do setor. Segundo ele, desde 2011, a rentabilidade dos laboratórios vem caindo, mas mascarada até então por sucessivos aumentos de receita e demanda do setor.

Histórico dos fatos

Em 2014, a indústria farmacêutica cresceu 13%. Faturou R\$ 65,7 bilhões, com 3 bilhões de embalagens vendidas, de acordo com os números da entidade. Porém, para 2015, essa curva parece sinalizar para encolhimento do lucro dos fabricantes e aumento dos custos de produção e com folha de pagamento.

“Desde o ano passado, 90% dos insumos usados para fabricação de produtos tiveram aumentos significativos, bem acima do índice médio de reajuste de preços aprovado





pela Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (Cmed) neste ano, que é de 6%. Isso prejudica a atividade do setor, que já reduz os planos de investimento, não repõe o quadro de funcionários e trabalha com a hipótese de redução iminente de pessoal”, alerta Mussolini.

Segundo o Sindusfarma, em 2014, os custos de produção e insumos farmacêuticos cresceram 15% em média. Para 2015, algumas empresas do segmento já estimam gastar até 20% mais na produção e compra de insumos importados para fabricação de produtos.

Como se sabe, a maioria dos insumos usados na fabricação de medicamentos no Brasil é importada e, portanto, submetida à variação cambial. Nos cálculos da entidade, entre janeiro de 2012 e janeiro de 2015, o dólar subiu mais de 44%. No período entre abril de 2014 e abril de 2015, o dólar saltou de R\$ 2,24 para R\$ 3,06, aumento de 36% em 12 meses.

De acordo com Mussolini, as empresas do setor vêm sinalizando que cortarão ao menos 50% dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento já neste primeiro semestre de 2015. O setor também revisou para baixo as expectativas de crescimento para o período, que não devem atingir os dois dígitos, como vinha acontecendo nos últimos anos.

A expectativa inicial era de avanço entre 9,5% e 10%, mas deve ser revisada brevemente.

Atitudes esperadas

Para o economista e professor do Centro de Pesquisa, Desenvolvimento e Educação Continuada (Cpdec), da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), Rodnei Domingues, os empresários optam por trilhar o caminho mais óbvio e fácil para se protegerem do atual momento econômico do País.

“A solução para enfrentar as dificuldades atuais é não se intimidar e não deixar de investir. Em 2009, diante da crise que abalou os Estados Unidos e a Europa, muitas empresas do ramo de medicamentos (indústria e comércio) não se intimidaram e foram



elas que ganharam mais participação de mercado e aumentaram seus lucros. Vejo agora que a situação se repete”, afirma Domingues.

O professor da Unicamp não descarta problemas na demanda da indústria farmacêutica neste ano, mas afirma que o setor deve ter um impacto muito menor do que outros segmentos da economia nacional.

“Acredito que a palavra crise pode ser muito forte para expressar o momento de dificuldade que o Brasil está enfrentando. Não acredito que essas dificuldades irão durar muito tempo. A indústria farmacêutica será menos afetada do que outros segmentos, como construção civil, metal mecânica, autopeças e montadoras, por exemplo. Os consumidores de medicamentos manterão o vigor do varejo farmacêutico em 2015. Certamente não haverá o mesmo índice de crescimento de anos anteriores, mas mesmo assim o segmento manterá sua atratividade”, analisa Domingues.

Embora um pouco menos otimista, a opinião é compartilhada pelo professor do Programa de Administração de Varejo (Provar), da Fundação Instituto de Administração da Universidade de São Paulo (FIA-USP), José Lupoli Júnior. Segundo ele, o atual momento brasileiro tem muito mais relação com o cenário político do que necessariamente com fundamentos da economia.

“A atual crise é acima de tudo uma crise de confiança, que exigirá um tempo de superação que pode ser curto ou longo, dependendo de como forem encaminhados os protestos de rua contra o governo e as negociações no Congresso para aprovação do Ajuste Fiscal proposto pela equipe econômica. Com o enfraquecimento dessa oposição política nas ruas e no Congresso, o pessimismo tende a se dissipar. A melhora, porém, também depende da lição de casa do governo em mostrar bons números em relação à queda da inflação e ao nível de desemprego”, avalia Lupoli Júnior.

Apesar do otimismo, o professor do Provar-FIA avalia que ainda viveremos um processo de piora do cenário econômico antes de observar uma reação substancial do mercado local que permita a retomada das forças do mercado interno brasileiro.





“Dois mil e quinze não será um ano fácil, porque o processo de incentivo do consumo gerou um efeito colateral até aqui que é o alto endividamento das famílias. Com o crescimento do desemprego, esse endividamento tende a se acentuar e gerar um efeito espiral que dificulta a retomada no curto prazo. Apesar do setor farmacêutico comercializar produtos de primeira necessidade para as pessoas, não deve registrar uma queda brusca de encomendas ao longo do ano. Mas, com certeza, haverá uma readequação e redirecionamento de produtos por parte do consumidor, substituindo cada vez mais os medicamentos de referência por similares ou genéricos, que historicamente cabem mais no bolso”, adverte o economista.

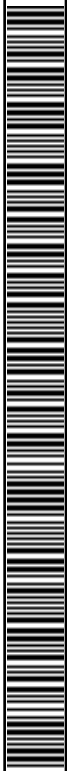
Na visão do empresário e presidente da Associação dos Farmacêuticos Proprietários de Farmácias do Brasil (AFPFB) e da rede Farma & Farma, Rinaldo Ferreira, a situação atual é também sinônimo de oportunidades. Ele defende que os varejistas pequenos e independentes usem o momento de apreensão para cativar e conquistar os clientes.

“O paciente que precisa de remédio deixa de comer ou comprar um alimento para dar conta do tratamento medicamentoso. Isso gera um alento que impede nosso segmento de sentir as crises e os sobressaltos econômicos de forma mais dura. Contudo, o cliente se sente mais cativado se observar que o comerciante oferece oportunidades fora dos padrões nestes momentos de dificuldade. Alargar prazos de pagamento, oferecer linha de crédito ou descontos maiores são atrativos que certamente farão o cliente retornar à loja nestes tempos de desconfiância”, comenta Ferreira.

O que se espera

A solução definitiva para a atual situação, segundo Mussolini, é o governo federal ampliar a participação no financiamento público da saúde em estados e municípios, além de reduzir a carga tributária média de 33% que incide sobre os medicamentos, hoje, no País.

O executivo defende ainda uma revisão dos índices de reajuste dos medicamentos, para que a indústria nacional seja mais competitiva e moderna e consiga sair da defensiva.





“A legislação atual de preços não dá conta da realidade do mercado. Entre 2006 a 2013, para reajuste de preços acumulado de 35,76%, a inflação geral atingiu 49,13% [Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC)] e os aumentos de salário concedidos pelo setor somaram 67,77%. Fica evidente que o modelo de regulação econômica do mercado farmacêutico precisa ser revisto. E não apenas para garantir o equilíbrio econômico-financeiro das empresas. O modelo deve mudar para contemplar também a correta remuneração dos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento. Nosso setor exige investimentos de alto risco. O governo fala muito em criar uma indústria nacional de medicamentos que exporte patentes, mas sem as condições necessárias, ninguém vai fazer investimentos dessa natureza. Ficaremos sempre na rabeira dos mercados internacionais”, declara o presidente executivo do Sindusfarma.

Autor: Rodrigo Rodrigues”⁶

Levando-se em consideração que o consumidor final é o adquirente dos produtos das requerentes, o cenário brasileiro demonstra queda significativa no que tange ao poder de consumo e valor de dinheiro, atrelada a queda brusca de renda “*per capita*”, vejamos:

⁶<http://guiadafarmacia.com.br/270-mai-15-economia-e-o-varejo/9692-cautela-palavra-do-momento>



Oliveira Rodrigues
&
Advogados Associados

mercado

Brasileiro tem pela 1ª vez poder de compra menor do que chinês

Rogério Cavalheiro/Futura Press/Folhapress/Folhapress



Movimentação no comércio da Rua 25 de Março em São Paulo

ÉRICA FRAGA
DE SÃO PAULO
ÁLVARO FAGUNDES
DE EDITOR-ADJUNTO DE "MERCADO"

27/08/2017 02h00

 Compartilhar     17 mil  OUVIR O TEXTO  Mais opções

Em 1980, o cidadão brasileiro médio era 15 vezes mais rico do que o chinês. Com o forte crescimento do país asiático e as crises sucessivas do Brasil, a diferença foi diminuindo gradualmente. Em 2016, o poder aquisitivo chinês ultrapassou o brasileiro.

A renda per capita anual da China (em paridade do poder de compra, PPC) atingiu US\$ 15.399 em 2016.





poder de compra, PPC) atingiu US\$ 15.399 em 2016, pouco acima dos US\$ 15.242 do Brasil, segundo estatística do FMI.

O cálculo em PPC leva em conta os diferentes custos de vida dos países e permite, com isso, que os níveis de renda sejam comparados de forma adequada.

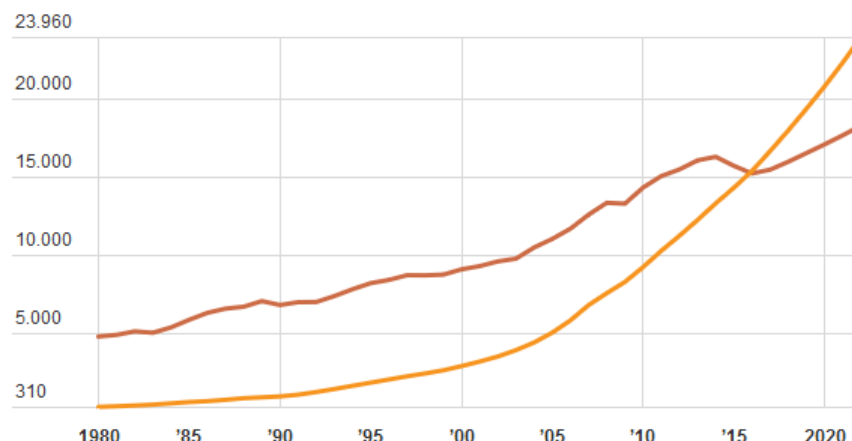
A China não foi a única nação em desenvolvimento que deixou o Brasil para trás na última década. Os cidadãos da Tailândia, do Panamá, de Botsuana, da República Dominicana, da Costa Rica e do Uruguai também se tornaram mais ricos que os brasileiros.

A renda do Brasil era o triplo da média dos países em desenvolvimento e emergentes em 1980, segundo o FMI. Em três décadas e meia, essa vantagem caiu pela metade.

RENDA PER CAPITA EM PPC

Em US\$

■ China ■ Brasil



Fonte: The Conference Board, FMI, Banco Mundial Organização Mundial de Propriedade Intelectual e Economist Intelligence Unit
Confira mais infográficos da [Folha](#)

A tendência de empobrecimento relativo é resultado da dificuldade que o Brasil enfrenta em sustentar taxas de crescimento estáveis e altas por longos períodos. O problema foi agravado pela severa recessão enfrentada pelo país desde o segundo trimestre de 2014.

"Atualmente, há poucos casos de países em situação pior que a do Brasil", afirma Alberto Ramos, diretor de pesquisas do banco Goldman Sachs para a



Amílcar Alberto Ramos, diretor de pesquisas do banco Goldman Sachs para a América Latina.

Para Ramos, mesmo nos anos de bom desempenho do Brasil –a economia chegou a crescer em média 4,5% entre 2004 e 2010–, o otimismo com o país era exagerado.

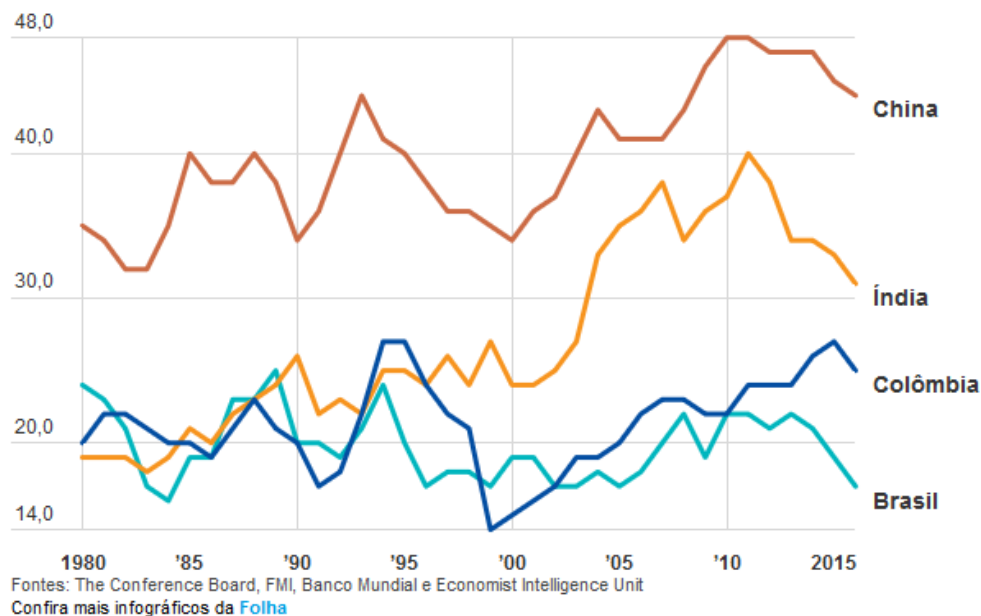
Na década passada, prevalecia a percepção entre analistas de que o Brasil finalmente iria decolar, porém nos últimos anos o país acabou devolvendo parte dos avanços. A economia brasileira chegou a representar 3,6% do PIB (Produto Interno Bruto) global em 2011. Em 2016, essa fatia foi para 2,4%.

O problema, segundo economistas, é que o Brasil crescia embalado por fatores como uma forte expansão do ciclo de commodities, mas pouco avançava em reformas estruturais e institucionais.

"Era evidente que o setor público estava alocando mal os recursos que arrecadava", afirma Ramos.

INVESTIMENTO

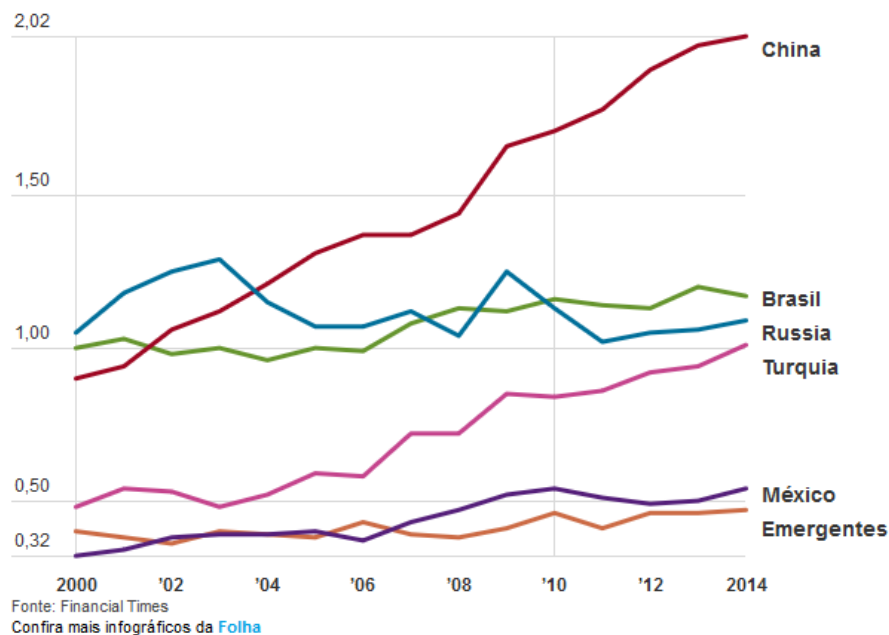
Em % do PIB





ECONOMIA BRASILEIRA

Gasto com pesquisa e desenvolvimento, em % do PIB



Segundo Robert Wood, analista-chefe da Economist Intelligence Unit (EIU) para a América Latina, um sinal disso era a persistência de uma baixa taxa de investimento.

"Não é possível crescer de forma sustentada sem investimento e poupança", afirma.

Além de investir pouco e mal em infraestrutura e inovação, o país não tem conseguido melhorar a qualidade de sua educação, embora a escolaridade da população tenha avançado.

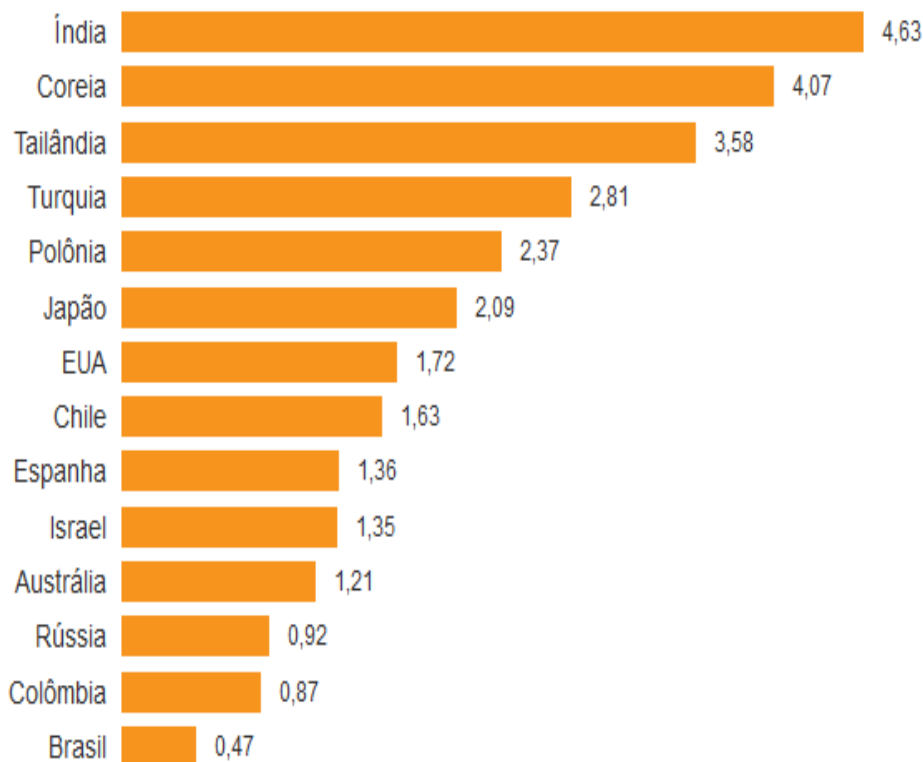


Uma das razões disso é que a produtividade do trabalhador brasileiro e da economia como um todo praticamente não tem avançado.



CRESCIMENTO DA PRODUTIVIDADE POR TRABALHADOR

Em %, média entre 1980 e 2016



Fonte: The Conference Board, FMI, Banco Mundial Organização Mundial de Propriedade Intelectual e Economist Intelligence Unit
Confira mais infográficos da [Folha](#)

A pequena exposição do Brasil ao comércio exterior –as exportações e as importações representam fatia pequena do PIB no país– contribui para esse cenário.

Países mais abertos têm mais acesso a tecnologias avançadas de produção.

Fidêncio Ramos, nº: 160, Cjs. 1001-1014
Vila Olímpia, São Paulo-SP, Brasil
CEP: 04551-010
-23.594565,-46.685351
www.olv.adv.br

+55 11 3258.9738
+ 55 11 2361.5566

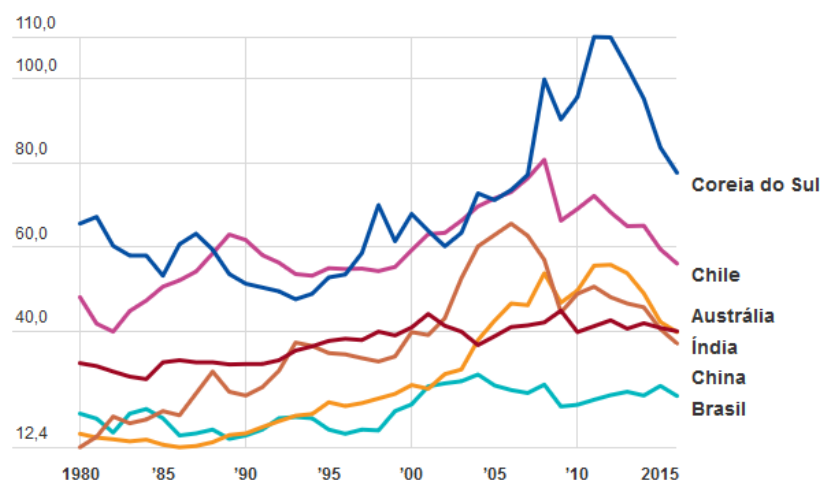


A pequena exposição do Brasil ao comércio exterior –as exportações e as importações representam fatia pequena do PIB no país– contribui para esse cenário.

Países mais abertos têm mais acesso a tecnologias avançadas de produção.

PESO DO COMÉRCIO EXTERIOR

Em % do PIB



Fontes: The Conference Board, FMI, Banco Mundial e Economist Intelligence Unit
Confira mais infográficos da [Folha](#)

A produtividade é uma medida da eficiência com que os recursos de um país –máquinas e capital humano– são utilizados. Se ela não aumenta, o crescimento emperra.

Parte do problema, segundo o economista Rodrigo Zeidan, é a corrupção, que faz com que os recursos públicos sejam mal empregados e dificulta a adoção de medidas para melhorar o ambiente de negócios do Brasil.

"Se não aproveitarmos o atual momento para reduzir a corrupção, correremos sério risco de continuar regredindo", diz Zeidan, que é professor associado da New York University Shanghai.

★

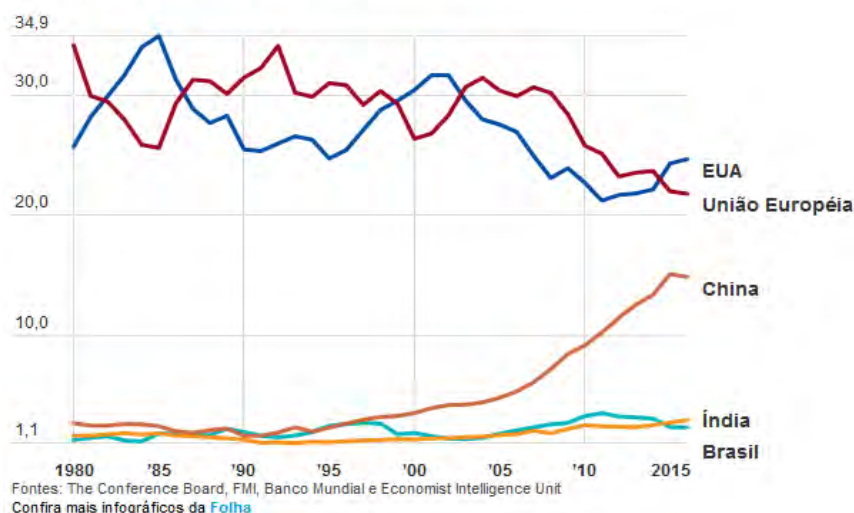




Veja outros gráficos:

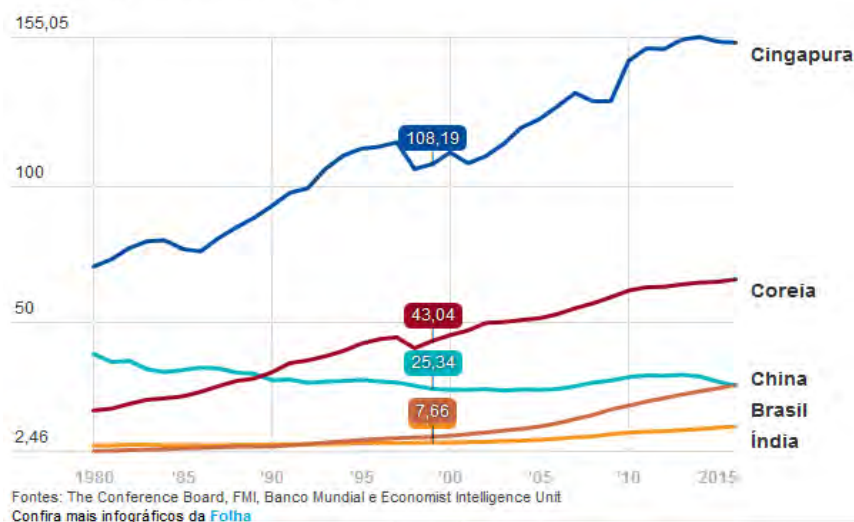
FATIA DO PIB MUNDIAL TOTAL

Em %, medido em US\$ correntes



PIB PER CAPITA EM PPC

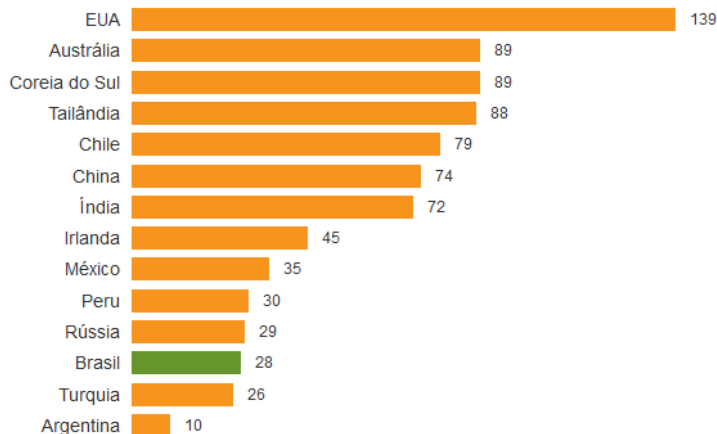
Como % do norte-americano





ECONOMIA BRASILEIRA

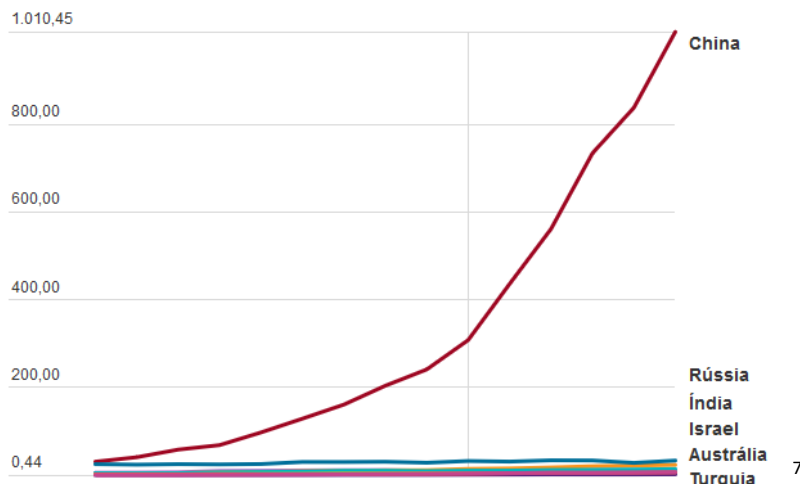
Valor das empresas na Bolsa em relação ao PIB do país em 2016, em %



Fonte: Financial Times
Confira mais infográficos da [Folha](#)

ECONOMIA BRASILEIRA

Pedidos de patentes no país e no exterior, em mil



⁷<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2017/08/1913381-brasileiro-tem-pela-1-vez-poder-de-compra-menor-do-que-chines.shtml>



A conjugar com o sobredito, ainda para agravar a situação, o Centro de Distribuição de Rio Grande do Sul sofreu um assalto milionário, no mês de agosto, onde os vigilantes foram feitos reféns de marginais, que permaneceram por mais de 2 horas dentro do galpão da requerente situada naquela região, e assim, roubaram praticamente todo o estoque, causando um prejuízo de mais de 5 milhões de reais para o GRUPO. Após esse evento, não vendo mais possibilidade de se soerguer sem os mantos do pedido de recuperação judicial, o GRUPO se socorre a tal benesse.

Com a escassez de crédito, diminuição de produtos em estoque, redução de faturamento e um ambiente externo com baixa liquidez, diminuiu também o resultado financeiro final das Requerentes e, por conta de todos os fatores acima narrados, não encontraram outra opção senão superar a situação deficitária através de uma reestruturação por meio do processo de recuperação judicial regulado pela Lei de Recuperação de Empresas (Lei nº 11.101/2005), que visa contribuir para que a sociedade empresária economicamente viável supere as dificuldades e permaneça no mercado gerando renda, empregos e tributos.

Apesar de todo o exposto, o GRUPO requerente acredita ser transitória a atual situação de desequilíbrio financeiro, tendo em vista estarem sendo adotadas medidas administrativas com a reorganização do seu quadro funcional, equalização de custos e cortes de despesas na área operacional e administrativa, contribuindo para a melhora da geração de caixa e permitindo que a solidez conquistada pela requerente durante anos de atividade contribua na efetiva superação da temporária crise, aliada com a segurança jurídica trazida pela Lei nº 11.101/2005, inspirada na eficiente legislação norte-americana (*Chapter 11 BankruptcyCode*), que permitiu à empresas como a Chrysler, General Motors, Kodak,



American Airlines e outras gigantes, uma reestruturação coerente e a normalização de suas operações.

Nada obstante as questões de mercado acima citadas, mesmo com toda ação de centralização de forças direcionada nas vendas, eminentemente o recurso advinha e provém de Instituições Financeiras, as quais passaram a fomentar a aquisição das mercadorias do portfólio, através de desconto de títulos. Com o crescente cenário de crise, à época, meados do ano de 2015, os maiores parceiros financeiros das requerentes, em razão de atrasos com pagamentos, restringiram ainda mais o crédito que lhes era concedido.

Conquanto, ainda, tenham as requerentes conservado algumas operações de fomento, os valores aplicados em juros – média de 3,5% a cada operação, alongada no tempo – média de 90 dias para o pagamento da mercadoria entrega, trazendo em valor real, as requerentes passaram a pagar aos bancos em média – 10,5% de taxa, conta que não fecha se considerar o lucro médio de 5% na compra, venda e faturamento do produto. Em síntese, para manter a credibilidade perante aos fornecedores e credores, as requerentes absorveram prejuízo durante todos esses anos, fato que resultou nesse pedido de soerguimento.

Assim, não havendo outra alternativa, os sócios das requerentes, para que pudessem prosperar com as atividades empresariais do GRUPO VISION e agir com probidade frente aos compromissos assumidos, inclusive, com grande capital depreendido para modernização dos depósitos visando excelência na armazenagem e logística, por vezes depreenderam recursos próprios decorrente de bens recebidos em herança para que a companhia não fosse à derrocada.





Em suma, Excelência, os acionistas não mediram esforços a seu alcance para não chegarem ao ponto de terem que se socorrer ao pleito do pedido da recuperação judicial, contudo, alternativa não restou.

Portanto, o que precisa se ter em mente é que nos algures da crise financeira é necessário que haja uma ação que proteja a sociedade em dificuldades, seus funcionários e a coletividade de credores como um todo, a fim de que possa equacionar seu passivo e proteger seus ativos, de modo a continuar produzindo a beneficiando toda a sociedade, vez que a bancarrota é mais prejudicial a todos.

E, para efetiva superação desse cenário, surge a necessidade da recuperação judicial, com a finalidade de ajustar o caixa do GRUPO VISION, buscando o equilíbrio financeiro exigido para pagamento dos seus débitos através de um plano de reestruturação, que será apresentado perante este Ilustre Magistrado para posterior apreciação e deliberação dos credores.

Assim, é fato inequívoco que o GRUPO VISION se enquadra no espírito da lei de recuperação de empresas, bem como nos requisitos impostos pelos seus artigos 48 e 51, para que lhes sejam concedidos prazos e condições especiais para o adimplemento de suas obrigações vencidas e vincendas, segundo autoriza o artigo 50 da legislação em regência, vez que cumpridos todos os requisitos que autorizam o regular processamento da recuperação judicial ora pleiteada, conforme melhor exposto a seguir.

**V. DOS DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA O DEFERIMENTO DO
PROCESSAMENTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

Fidêncio Ramos, nº: 160, Cjs. 1001-1014
Vila Olímpia, São Paulo-SP, Brasil
CEP: 04551-010
-23.594565,-46.685351
www.olv.adv.br

+55 11 3258.9738
+ 55 11 2361.5566





Isso posto, as Requerentes, amparadas pelo artigo 47 da Lei nº 11.101/05 e na salvaguarda dos direitos e interesses dos próprios credores, vem, respeitosamente à presença de Vossa Excelência, cumprindo a integralidade do disposto nos artigos 48, I a IV, e 51, I a IX, da Lei 11.101/2005, requerer a juntada dos documentos anexos a fim de que seja deferido o processamento da sua recuperação judicial, a saber:

PRELIMINARMENTE, COMO FORMA DE ATRIBUIR MAIOR LEGITIMIDADE E LICITUDE AO PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL, AS REQUERENTES DE PLANO, INSTRUEM ESSA PEÇA ATRIAL COM PERÍCIA PRÉVIA CONTÁBIL, ELABORADA POR PERITO CONTADOR DE REPUTAÇÃO ILIBADA, INDUBITÁVEL “EXPERTISE” E RENOME NO ÂMBITO PERICIAL, O QUE PERMITE A ESSE MAGISTRADO, MAIOR SEGURANÇA AO DESPACHAR PELO DEFERIMENTO DO PROCESSAMENTO, RESTANDO VALIDADOS OS NÚMEROS APRESENTADOS PELAS REQUERENTES.

(i) Certidões forenses em nome da Requerente e seus respectivos sócios controladores atestando que jamais faliram ou obtiveram a concessão de recuperação judicial **(DOC.3)** – art. 48, I, II e III;

(ii) Certidões negativas criminais **(DOC.3)** e Declaração de Desimpedimento e de Inexistência de Condenação Criminal **(DOC.4)** comprovando que as Requerentes e seus administradores nunca foram condenados por crime falimentar – art. 48, IV; bem como, demais certidões. **(DOC.5)**

(iii) Certidão de regularidade emitida pela Junta Comercial do Estado do Paraná **(DOC. 11)**, e pela Secretaria da Receita Federal **(DOC.11)**, atestando que as Requerentes foram constituídas há mais de 2 (dois) anos e, portanto, são partes legítimas a proporem recuperação judicial – art. 1º e art. 48, *caput*;



(iv) A exposição das causas concretas da situação patrimonial das devedoras e das razões da crise econômico-financeira (**DOC.16**), conforme narrativa exposta no **item III** da petição inicial – art. 51, I;

(v) 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 e (d) relatório gerencial de fluxo de caixa e de sua projeção (**DOCS. 6,7 e 8**) – art. 51, II;

(vi) 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 (**DOC. 9**) – art. 51, III;

(vii) A relação integral dos empregados, em que constem as respectivas funções, salários, indenizações e outras parcelas a que tem direito, com o correspondente mês de competência, e a discriminação dos valores pendentes de pagamento (**DOC. 10**) – art. 51, IV;

(viii) Certidão de regularidade do devedor no Registro Público de empresas (**DOC. 11**), o ato constitutivo atualizado e as atas de nomeação dos atuais administradores (**DOC. 2**) – art. 51, V;





(ix) A relação dos bens particulares dos administradores da devedora (**DOC. 12**) – art. 51, VI;

(x) Os extratos atualizados das contas bancárias da devedora e de suas eventuais aplicações financeiras de qualquer modalidade, inclusive em fundos de investimentos ou em bolsas de valores, emitidos pelas respectivas instituições financeiras (**DOC.13**) – art. 51, VII;

(xi) Certidões dos cartórios de protestos situados na comarca do domicílio ou sede das devedoras (**DOC.14**) – art. 51, VIII;

(xii) As relações, subscritas pela devedora, de todas as ações judiciais em que figuram como parte, inclusive as de natureza trabalhista, com a estimativa dos respectivos valores demandados (**DOC. 15**) – art. 51, IX;

Junta-se, também, demais certidões em nome da Requerente não exigidas pela lei, tais como da Justiça Federal, Justiça do Trabalho, e do Distribuidor Cível (**DOC. 05**).

As Requerentes acostam, ainda, certidão de regularidade perante a Secretaria da Receita Federal e demais certidões forenses de seus administradores (**DOC.11**).

Por fim, as requerentes acostam a essa exordial, portfólio de sua linha de produtos, o que revela a possibilidade de reestruturação perante o cenário empresarial e econômico (**DOC.16**)



VI. DO PEDIDO

Diante todo exposto, preenchidos todos os requisitos dos artigos 48 e 51 da Lei nº 11.101/2005, **serve a presente para requerer seja deferido o processamento do presente pedido de recuperação judicial a favor das Requerentes GRUPO VISION**, nos termos do art. 52 do mesmo diploma legal, nomeando administrador judicial; a intimação do duto representante do Ministério Público Estadual e a comunicação às Fazendas Nacional e Estadual se fazem de rigor, e determinando a publicação de Edital para conhecimento dos credores, aguardando-se o prazo legal para a juntada do plano de recuperação judicial das Requerentes.

Requer seja **determinada a suspensão de todas as ações e execuções ajuizadas contra as devedoras e seus coobrigados**, por força do que dispõe o § 4º e § 5º do artigo 6º da Lei n. 11.101/2005, pelo prazo mínimo de 180 (cento e oitenta) dias úteis, em conformidade com o “novel” Diploma Adjetivo Civil.

Requer, também, **seja ordenado aos Cartórios de Protestos, Serasa, SPC, CCF e CADIN, que suspendam a publicidade de todos os apontamentos existentes em nome da Requerente e dos seus acionistas/coobrigados junto aos seus cadastros, oriundo de toda a dívida sujeita aos efeitos da recuperação judicial**, tal como arrolado na anexa relação de credores, elaborada nos termos do art. 52, § 1º da Lei nº 11.101/2005, ordenando, ainda, que deixem de incluir novos apontamentos por conta de crédito jungido a este procedimento especial, com fulcro no art. 6º e 47 da Lei 11.101/2005, pelo prazo mínimo de 180 (cento e oitenta) dias.

Por fim, requer que todas as intimações desta demanda sejam realizadas exclusivamente em nome dos advogados das Requerentes, **Dr. Wesley Garcia de Oliveira Rodrigues, inscrito na OAB/SP sob o número 305.224 – e**



mail: wesley@orn.adv.br e Dr. Gabriel Rangel Santana, inscrito na OAB/SP:306.023 – e
mail: gabriel@orn.adv.br, concomitantemente, **seja efetivado o cadastro dos**
mandatários no Sistema PROJUDI, para que tenham ciência das intimações, os quais
possuem, endereço profissional indicado no rodapé desta petição, sob pena de
nulidade.

Atribui-se à causa o valor de R\$ 83.261.245,44 (oitenta e
três milhões duzentos e sessenta e um mil duzentos e quarenta e cinco reais e
quarenta e quatro centavos).

Termos em que,

Pede deferimento.

Apucarana, 09 de outubro de 2017.

WESLEY GARCIA DE OLIVEIRA RODRIGUES

OAB/SP 305.225

GABRIEL RANGEL SANTANA

OAB/SP: 306023





LISTA DE DOCUMENTOS QUE INSTRUEM A PEÇA EXORDIAL

1 – PROCURAÇÃO

- 1.1 - FERNANDO CESAR DE PAULA GABSKI - DOC. 1.1
- 1.2 - MAURÍCIO RAWSKI DE PAULA - DOC. 1.2
- 1.3 - VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 1.3
- 1.4 - SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 1.4
- 1.5 - VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 1.5
- 1.6 -VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 1.6
- 1.7 - VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 1.7
- 1.8 - DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 1.8

2 – CONTRATO SOCIAIS E ATOS CONSTITUTIVOS

- 2.1 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 2.1
- 2.2 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 2.2
- 2.3 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 2.2
- 2.4 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 2.4
- 2.5 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 2.5
- 2.6 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 2.6

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, às responsabilidades daí decorrentes;

II – não ter, há menos de 5 (cinco) anos, obtido concessão de recuperação judicial;
não ter, há menos de 5 (cinco) 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. – BEM COMO, DEMAIS CERTIDÕES NÃO EXIGIDAS EM LEI.

3 CERTIDÕES FORESENS (CÍVEL E CRIMINAL)

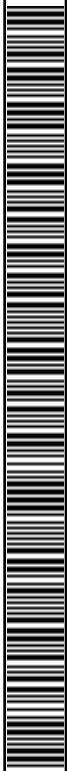
- 3.1 FERNANDO CESAR DE PAULA GABSKI - DOC. 3.1**
- 3.2 MAURÍCIO RAWSKI DE PAULA - DOC. 3.2**
- 3.3 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 3.3**
- 3.4 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 3.4**
- 3.5 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 3.5**
- 3.6 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 3.6**
- 3.7 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 3.7**
- 3.8 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 3.8**

4 DECLARAÇÃO DE NÃO COMETIMENTO DE CRIME FALIMENTAR

- 4.1 FERNANDO CESAR DE PAULA GABSKI - DOC. 4.1**
- 4.2 MAURÍCIO RAWSKI DE PAULA - DOC. 4.2**

5 DEMAIS CERTIDÕES

- 5.1 FERNANDO CESAR DE PAULA GABSKI - DOC. 5.1.1 e 5.2.1**
- 5.2 MAURÍCIO RAWSKI DE PAULA - DOC. 5.1.2 e 5.2.2**
- 5.3 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 5.1.3 e 5.2.3**
- 5.4 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 5.1.4 e 5.2.4**
- 5.5 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 5.1.5 e 5.2.5**
- 5.6 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 5.1.6 e 5.2.6**
- 5.7 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 5.1.7 e 5.2.7**
- 5.8 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 5.1.8 e 5.2.8**





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

(...)

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;

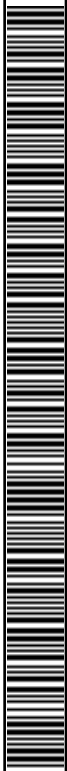
6 BALANÇO PATRIMONIAL E DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS ACUMULADOS

- 6.1 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 6.1 e 7.1
- 6.2 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 6.2 e 7.2
- 6.3 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 6.3 e 7.3
- 6.4 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 6.4 e 7.4
- 6.5 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 6.5 e 7.5
- 6.6 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 6.6 e 7.6

d) relatório gerencial de fluxo de caixa e de sua projeção;

7 FLUXO DE CAIXA

- 7.1 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 8.1
- 7.2 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 8.2
- 7.3 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 8.3
- 7.4 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 8.4
- 7.5 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 8.5
- 7.6 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 8.6





7.7 FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO – DOC. 8.7

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;

8 RELAÇÃO DE CREDITORES

- 8.1 CLASSE I – TRABALHISTAS DOC. 9.1.1 a 9.1.7**
- 8.2 CLASSE III – QUIROGRAFÁRIOS DOC. 9.2.1 a 9.2.5**
- 8.3 CLASSE IV – MICRO E PEQUENA EMPRESA DOC. 9.3.1**
- 8.4 RELAÇÃO DE CREDITORES CONSOLIDADA DOC. 9.4**

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;

9 RELAÇÃO DE EMPREGADOS

- 9.1 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 10.1**
- 9.2 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 10.2**
- 9.3 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 10.3**
- 9.4 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 10.4**
- 9.5 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 10.5**
- 9.6 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 10.6**

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

10 CERTIDÃO DE REGULARIDADE PERANTE A RECEITA FEDERAL

- 10.1 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 11.1**





- 10.2 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 11.2
- 10.3 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 11.3
- 10.4 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 11.4
- 10.5 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 11.5
- 10.6 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 11.6

11 CERTIDÃO DE REGULARIDADE PERANTE A JUNTA COMERCIAL

- 11.1 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 12.1
- 11.2 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 12.2
- 11.3 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 12.3
- 11.4 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 12.4
- 11.5 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 12.5
- 11.6 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 12.6

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

12 RELAÇÃO DE BENS DOS SÓCIOS

- 12.1 FERNANDO CESAR DE PAULA GABSKI - DOC. 13.1
- 12.2 MAURÍCIO RAWSKI DE PAULA - DOC. 13.2

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;

13 EXTRATOS BANCÁRIOS

- 13.1 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 14.1
- 13.2 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 14.2
- 13.3 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 14.3
- 13.4 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 14.4





13.5 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 14.5

13.6 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 14.6

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

14 CERTIDÕES DE PROTESTO

14.1 FERNANDO CESAR DE PAULA GABSKI - DOC. 15.1

14.2 MAURÍCIO RAWSKI DE PAULA - DOC. 15.2

14.3 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 15.3

14.4 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 15.4

14.5 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 15.5

14.6 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 15.6

14.7 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 15.7

14.8 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 15.8

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.

15 RELAÇÃO DE AÇÕES

15.1 RELAÇÃO DE AÇÕES CÍVEIS - DOC. 16.1

15.2 RELAÇÃO DE AÇÕES TRABALHISTAS - DOC. 16.2

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;

16 RAZÕES DA CRISE DOC 17





17 DELIBERAÇÃO DOS SÓCIOS SOBRE O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

17.1 DISTRIBUIDORA VISION RS LTDA. - DOC. 18.1

17.2 SUPERMARCAS DISTRIBUIDORA S/A - DOC. 18.2

17.3 VISION DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS E PERFUMARIA LTDA. -DOC. 18.3

17.4 VISION MS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 18.4

17.5 VISION PR DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MEDICAMENTOS S/A - DOC. 18.5

17.6 VISION RS DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS E MED. S/A - DOC. 18.6

18 PERÍCIA PRÉVIA – DOC. 19

