

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
 SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
 SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
 ADRIANO NOGAROLI
 ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

2

Exmo. Sr. Dr. Juiz de Direito
 da Vara Cível de Campinas

CARTÓRIO DISTRICTO JDCR

- 1 ABR 1980 - 005562

PODER JUDICIÁRIO
 FORÇA DA COMARCA DE CAMPINAS

REDIMAC UFFICIO EQUIPAMENTOS
PARA ESCRITÓRIO LTDA, devidamente inscrita no CGC do MF sob nº 51.303.840/0001-64, com sede à Rua Cesar Bi-errembach, nº 171, Centro, nesta cidade de Campinas-SP tendo sido constituída em 24 de agosto de 1979, devida-mente registrada na Junta Comercial do Estado de São Paulo (docs. 01 e 02, anexos), por seu representante legal, e através de seu advogado ao final assinado (do-cumento nº 03, anexo); vem respeitosamente à presença de V.Exa., para requerer sua

CONCORDATA PREVENTIVA

Ord. Anão	Grupo	Tipo Dist.
117	01	01.

3
D

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

com fundamento no art. 156 e na forma do art. 159, am—
bos do Decreto-Lei nº 7.661 de 21-06-1945 (Lei de Falên
cias), com as alterações introduzidas pela Lei nº 7.274
de 10-12-1984, propondo o pagamento integral de seus '
credores no prazo de dois (02) anos, sendo 2/5 (dois '
quintos) no primeiro ano e o restante no segundo; pelos
motivos fáticos e jurídicos que passa ã expor a esclare
cida apreciação de V.Exa..

-I-

A Requerente iniciou suas ati
vidades em 20 de setembro de 1979, com registro na Jun
ta Comercial do Estado de São Paulo sob nº 35.200.406.8
32, tendo inicialmente um capital social de Cr\$ 400.000
,00 (quatrocentos mil cruzeiros), e contando inicialmen
te com quatro (04) funcionários.

À época de sua constituição a
Reqte. comercializava somente máquinas registradoras, '
sendo a única neste ramo na cidade de Campinas.

Devido ã competência de seus
sócios, e o conseqüente crescimento da Reqte., em 1982
recebeu um convite da Olivetti do Brasil S/A para ser '
uma concessionária exclusiva daquela empresa multinacio
nal em Campinas e região; entretanto o referido convi
te foi recusado.

No início de 1984 a Olivetti

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

-3-

refez a proposta anterior à Redimac, para que se tornasse uma concessionária daquela multinacional em Campinas e região; para tanto, apresentou naquela oportunidade várias vantagens, dentre elas uma relação de clientes, os quais teriam um contrato de exclusividade de assistência técnica.

Assim, em abril de 1984 a Redimac assinou com a Olivetti do Brasil S/A um contrato de concessão comercial que lhe conferia, com exclusividade, a venda de produtos Olivetti nele relacionados e a prestação de serviços aos produtos vendidos, sendo que no decorrer da vigência desse contrato, outros produtos foram incluídos no âmbito dessa concessão comercial e portanto, na mesma cláusula de exclusividade.

Em face do contrato de concessão firmado, a Redimac foi obrigada a contratar os funcionários (vendedores e técnicos) da Concedente que atuavam nesta região, bem como comprar da mesma os móveis e equipamentos que a Olivetti mantinha instalados em Campinas.

Ainda em decorrência do contrato de concessão, a Repte. em maio de 1984, elevou o seu capital social para Cr\$ 65.000.000,00 (sessenta e cinco milhões de cruzeiros), e instituiu uma filial para o comércio e assistência técnica de máquinas de escritório.

Também com relação ao referido contrato, posteriormente à sua assinatura, firmaram um "Contrato de Cessão e Transferência" no qual a Oli-

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

-4-

vetti do Brasil S/A, cedeu à título oneroso, a prestação de serviços aos clientes com os quais mantinha contratos de assistência técnica.

-II-

Pois bem, passados apenas alguns meses da assinatura do contrato de concessão, começaram a surgir os primeiros problemas de ordem financeira entre a Concessionária e a Concedente, relacionado ao preço dos equipamentos que não eram condizentes com o preço de mercado; ou seja, a Olivetti vendia à Redimac por um preço que era muito elevado em relação aos equipamentos similares existentes no mercado.

Em decorrência desse fato, houve uma retração acentuada nas vendas que ocasionou o pedido de demissão de praticamente todo o quadro de vendedores da Reqte.; sem contar com o déficit ocorrido naquela época.

Este foi sem dúvida, o primeiro problema de ordem financeira gerado pela Olivetti do Brasil S/A à ora Reqte., que a esta altura dos acontecimentos viu-se totalmente dependente da Concedente, pois treinou técnicos e adquiriu equipamentos para atender somente máquinas da marca Olivetti, e qualquer mudança abrupta com relação aos equipamentos traria mais prejuízos.

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

fls. 7
6
-5-

Entretanto, durante todo o ano de 1985, apesar das dificuldades criadas pelo sistema inflacionário, e com muito esforço pessoal dos sócios, a Reqte. conseguiu uma certa estabilização econômica, tendo inclusive formado um novo quadro de vendedores.

Porém, com o advento do "Plano Cruzado", em fevereiro de 1986, a Olivetti do Brasil S/A eliminou as campanhas e aumentou os preços dos equipamentos (que "estavam" congelados) que vendia à Concessionária, melhorando seu faturamento e sua rentabilidade enquanto que a Reqte., obrigada ao congelamento de preços, acumulava prejuízos.

É certo que, não obtendo sucesso em conseguir uma autorização do Governo Federal para "atualizar" o preço de seus produtos, a Olivetti do Brasil S/A passou a agir de duas maneiras com relação à sua Concessionária: não atendia aos pedidos formulados pela Reqte. entregando os equipamentos solicitados somente depois de seis (06) ou sete (07) meses da data do pedido; ou quando entregava prontamente, faturava-os pelos preços congelados e posteriormente emitia notas de débito para a cobrança da diferença daquelas mercadorias.

Sendo assim, durante o ano de 1986 quando as vendas aumentaram devido ao congelamento de preços imposto pelo Governo Federal, a Reqte. viu-se obrigada a pagar o "ágio" à Concedente ou então comprar mercadorias de outras Concessionárias o que ocasionava uma diminuição em seu lucro final, para poder atender à demanda.

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

fls. 8

7

-6-

Em consequência das dificuldades apresentadas, a Reqte. levantou empréstimos bancários para poder saldar suas dívidas junto às outras Concessionárias, que diga-se de passagem enfrentavam os mesmos problemas, sujeitando-se às elevadas taxas de juros praticadas pelas instituições financeiras.

Há ainda outra agravante; com a concessão "gentilmente" oferecida pela Olivetti do Brasil S/A, a Reqte. era obrigada a cumprir um quota mensal de vendas que lhe daria direito a uma bonificação, também contratada; caso contrário, perderia essa bonificação causando-lhe enormes prejuízos.

Vale ressaltar que referidas quotas de vendas eram e ainda são fixadas de forma unilateral e arbitrária pela própria Concedente, sendo que os aumentos ocorridos no número destas quotas acontecem desde o início da concessão, agravando-se com o advento do "Plano Cruzado" face à ganância da Olivetti para não diminuir seu faturamento e conseqüentemente o seu lucro.

Ainda assim, durante todo o ano de 1986, a Redimac cumpriu todas as metas de vendas pré-estabelecidas pela Concedente, obtendo com isso o direito a receber a bonificação retro citada.

Entretanto, essa bonificação que deveria ser paga mensalmente pela Concedente por força do contrato; foi efetuada somente em 1987 e ainda, somente dez por cento (10%) do total devido; o restante ficou retido indevidamente prejudicando sensivel-

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

8
-7-

mente o capital de giro da Concessionária, ora Reqte..

Não bastasse todas essas inconveniências, a Concedente obrigava a Redimac a adquirir equipamentos direcionados; ou seja, sob o argumento de que não seria possível a pronta entrega de determinado equipamento nos meses subsequentes, a Olivetti "empurrava" esse mesmo equipamento à Concessionária e no mês seguinte fazia uma campanha promocional com preços muito inferiores ao que a Concessionária pagou pelo mesmo equipamento.

Com relação ao ano de 1987, a Olivetti do Brasil S/A, mais uma vez, elevou consideravelmente e arbitrariamente as quotas dos produtos junto à Reqte. com base no comportamento do mercado no ano anterior, reconhecidamente atípico, o que forçou a venda dos produtos à preços extremamente baixos, sacrificando sua margem de comercialização.

E sendo assim, mais uma vez foi obrigada a socorrer-se de financiamentos bancários, sujeitando-se às elevadas taxas de juros, para poder quitar seus débitos.

-III-

Contudo, não foram somente estas as dificuldades geradas pela Concedente, que juntamente com os vários "planos" econômicos criados pelo Go

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

9
-8

verno Federal, que levam a Redimac a socorrer-se do fa-
vor legal.

Reportamo-nos à época da assi-
natura do contrato de Cessão e Transferência entre a O-
livetti e a Redimac, para esclarecer mais alguns deta-
lhes que levaram a Concessionária às dificuldades finan-
ceiras atuais.

Como dito anteriormente, em
1984, a Redimac foi "convidada" a assinar um Contrato
de Concessão de Vendas de Produtos Olivetti e de Servi-
ços, sendo certo que pelo referido contrato de presta-
ção de assistência técnica a Reqte. pagou a importância
equivalente à 130.000,00 (cento e trinta mil dólares),
estipulado pela própria Olivetti do Brasil S/A.

Ainda por disposição expressa
do contrato firmado, a Reqte. obrigou-se a apresentar
mensalmente à Concedente, dados econômicos financeiros
sobre os serviços prestados aos clientes.

Também por disposição expres-
sa do referido contrato, a Reqte. tinha exclusividade
de assistência técnica em Campinas e região, o que re-
presentava aproximadamente trinta por cento (30%) de to-
do faturamento da Concessionária, ora Reqte..

Todos os contratos são docu-
mentos que representam a vontade das partes, e tem a
proteção, o amparo de alguns princípios fundamentais do
direito; dentre os quais destaca-se a boa-fé.

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

10
-9-

Pois bem, em 1988, mesmo tendo quitado totalmente o preço estipulado pela Concedente para a aquisição da assistência técnica, a Olivetti do Brasil S/A impôs à Reqte. um aditamento às normas gerais da concessão comercial que retirou da Concessionária a exclusividade que é o sustentáculo de sua atividade.

Em outras palavras, a Olivetti do Brasil S/A vendeu a exclusividade da assistência técnica para a Redimac, e mais uma vez, de forma arbitrária e ilícita, retirou essa mesma exclusividade, e após, montou nesta cidade de Campinas um Centro de Assistência Técnica - CAT, fazendo concorrência desleal com sua própria Concessionária.

Da mesma forma, sem qualquer aviso prévio, a Concedente reduziu o prazo de pagamento de noventa (90) dias, para trinta (30) dias, o que representou para a Reqte. uma perda de dois terços (2/3) de seu capital de trabalho, e via de consequência, o em divido junto à rede bancária.

Também por imposição da Concedente, naquele mesmo ano, a Reqte. aumentou sensivelmente seu estoque de produtos por um preço elevado, sendo que, após e sistematicamente, a Olivetti desencadeou uma campanha publicitária de redução de preços, impondo à Redimac a perda de rentabilidade no negócio.

Não é apenas isso. Mesmo tendo um contrato de exclusividade junto à Reqte. em pleno vigor, a Concedente forneceu à grandes lojas de departa

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

11
-10-

mentos e magazines, e a preços muito mais favoráveis os produtos comercializados pela Redimac, obrigando-a a competir no mercado com preços totalmente desfavoráveis e com isso, mais uma vez perdia sua rentabilidade além de ter sua imagem denegrida perante seus clientes.

Desta forma, e também em decorrência dos demais "planos econômicos" que sucederam o "Plano Cruzado", a Redimac renegociou os financiamentos anteriormente realizados junto às instituições financeiras além de, por necessidade, firmar novos contratos financeiros quando as taxas de juros atingiam patamares alarmantes. Não havia outra alternativa.

A partir de novembro de 1990, apesar da Redimac ter dado à Olivetti do Brasil S/A uma Carta de Fiança, seu crédito junto à Concedente tornou-se praticamente nulo, sendo obrigada a efetuar suas compras junto àquela multinacional sempre à vista, com isso perdeu o um terço (1/3) restante do seu capital de giro.

Com isso tornou-se impossível honrar seus débitos junto à própria Olivetti do Brasil S/A e também os anteriormente assumidos junto aos demais fornecedores.

Todos estes percalços, além de outros criados pela Concedente, à medida que surgiam foram diretamente endividando a Reqte. até que, no início do corrente ano, quando finalmente tinha formado um novo quadro de vendedores, chegando a setenta e oito (78) funcionários; o Governo Federal lança o "Plano de

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

12
9
-11-

Estabilidade Econômica" e, não podia ser diferente, a Olivetti do Brasil S/A tenta impor à sua Concessionária novas medidas que certamente prejudicarão ainda mais o seu faturamento.

Com o advento do "Plano de Estabilidade Econômica" as vendas praticamente paralizaram, sendo obrigada a dispensar aproximadamente cinquenta por cento (50%) de seus funcionários, que ficou reduzido à trinta (30).

Ainda em consequência desse plano econômico, passou a enfrentar problemas de liquidez de seus clientes, já não bastasse o prazo médio de suas vendas que forçosamente teve que dilatar para continuar faturando, mesmo porque, dada a enorme concorrência do mercado criado pela própria Olivetti do Brasil S/A, outra não seria sua alternativa para sobrevivência.

Entretanto, se de um lado enfrenta problemas de liquidez, aumento do prazo médio de faturamento, e queda nas vendas; de outro, suas despesas financeiras aumentaram sensivelmente devido às altas taxas de juros praticadas no mercado, e que são de conhecimento público e em especial de V.Exa..

Vários aspectos dos contratos, alguns desses temas, e ainda a cobrança abusiva dos juros também praticada pela Concedente, é matéria discutida na Ação Ordinária proposta pela Reqte. contra a Olivetti do Brasil S/A distribuída no último dia 20, a uma das Varas Cíveis desta Comarca - protocolo nº 004632. (doc. nº 04, anexo).

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

13
-12-

Atualmente, assim como ocorreu na edição dos vários "planos econômicos", a Redimac vê-se oprimida tanto pela Olivetti do Brasil S/A como pelas instituições financeiras; a primeira, sendo totalmente insensível à conjuntura atual, tenta impor à Concessionária medidas que visam somente a melhoria de seu próprio faturamento enquanto todas as suas Concessionárias caminham para o estado de falência; as segundas, da mesma forma, cobram abusivamente os juros além de criarem taxas e mais taxas para aumentarem seus lucros.

Desta forma, na tentativa de evitar a falência e conseqüentemente, os prejuízos morais e financeiros que esta acarretaria, lança mãos do favor legal para saldar sua dívida junto aos seus credores.

Apesar da difícil situação financeira existente na atualidade, a Reqte. possui um patrimônio muito bom, com um passivo de Cr\$ 67.000.000,00 (sessenta e sete milhões de cruzeiros), e um ativo de Cr\$ 70.000.000,00 (setenta milhões de cruzeiros).

-IV-

Como dito, face a situação tão delicada, transitória e insustentável; às vésperas de ter títulos de sua emissão e aceite, contra si sacados, protestados, a Reqte. se vê compelida a requerer o

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

-13-

favor legal na certeza de que em prazo muito inferior ao que se possa imaginar, conseguirá normalizar sua situação financeira pagando todos os seus credores quirografários e privilegiados.

Face à URGÊNCIA da situação não tem condições de apresentar com este pedido, todos os documentos previstos nos arts. 159 e 160 do Decreto-Lei nº 7.661, de 21.6.45 (Lei de Falências).

Sendo assim, deixa de apresentar os documentos abaixo descritos, cuja apresentação requer à V.Exa., nos termos de interativa jurisprudência, seja concedido um prazo suplementar de trinta (30) dias:

- a) Certidões dos Cartórios de Protestos;
- b) Certidões do Cartório Distribuidor (ações cíveis, falência e concordata, executivos fiscais, e criminais dos sócios);
- c) Balanço do exercício findo e balancete especial;
- d) lista nominativa de seus credores;
- e) livros obrigatórios.

Referidos documentos encontram-se em fase final de ultimação, e serão juntados aos autos assim que estiverem concluídos.

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

15
-14-

Para subsídio dirigido aos próprios credores, pedimos máxima venia, para transcrever os ensinamentos do ilustre J. X. CARVALHO DE MENDONÇA, em sua magnífica obra "Tratado de Direito Comercial Brasileiro", vol. VIII, nº 1.265; verbis:

"O único meio judicial preventivo da declaração da falência, e conseguintemente do estado jurídico de falência, em nosso direito, é a concordata preventiva.

...

Favorecendo ao devedor desventurado e honesto, ela resguarda-o das severidades e consequências desastrosas que no geral acarretam as falências; mantendo a igualdade entre os credores, ela ao mesmo tempo afasta esses arranjos clandestinos que tantos sacrifícios trazem à grande maioria deles, ordinariamente aos que mais confiam na honradez do devedor.

...

É sempre mais útil e proveitosa (e a prática mostra os salutares resultados) uma liquidação amigável a cargo de pessoa competente e entendida, como é o devedor que estêve à frente do estabelecimento, do que a liquidação judicial, consequência da falência.

SIDNEY S. BARBOSA JUNIOR
SIDNEY M. BARBOSA IBARRA
SYLVIA DE ALMEIDA BARBOSA

JOSÉ CARLOS DE GODOY
ADRIANO NOGAROLI
ELOISA A. B. NOGAROLI

ADVOGADOS

16
-15-

O próprio interesse público justifica a concordata preventiva, pois se a falência desanima o falido e lhe rouba o estímulo, aquela é um incentivo ao trabalho".

(grifei).

-V-

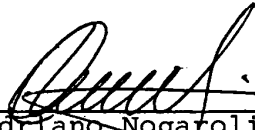
"Ex positis", finalmente vem REQUERER, após a oitiva do Digno Representante do Ministério Público, o R. Despacho deferindo o processamento da Concordata Preventiva ora requerida, prosseguindo-se na forma das disposições legais, com a nomeação de Comissário idôneo.

Dando ã presente o valor de Cr\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de cruzeiros).

Termos em que,

P. Deferimento.

Campinas, 01 de abril de 1991.


Adriano Nogaroli
- OAB 92.744 -