

Exmo. Sr. Dr. Juiz de Direito da Vara Cível
Comarca de VENÂNCIO AIRES

OBJETO: CONCORDATA PREVENTIVA
c/distribuição de urgência

CURTUE CLOSS S.A., pessoa jurídica de direito privado, com instrumento de constituição e alterações posteriores devidamente arquivados na Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Sul, inscrita no CGC sob nº 98.588.882/0002-3, tendo sede nesta cidade, à rua 7 de Setembro, 785, por um de seus procuradores, infra-escrito, **ut** instrumento de mandato anexo, vem à presença vossa Excelência para, com fundamento e amparo nos artigos 156 e seguintes do Decreto-Lei nº 7.661, de 21 de junho de 1945, requer **CONCORDATA PREVENTIVA**, pelas razões e motivos que a seguir expõe.

HISTÓICO DA SOCIEDADE:

- Constituição, evolução e situação atual

A recrente foi fundada em 16.06.1947 com a denominação de Reinaldo Cs e Filhos Ltda., tendo o seu contrato social sido registrado em 10.10.1947 a J.C.R.S. sob nº 48.362. O seu objeto social era o de produção de artigos selaria, calçados e afins.

Cerca 14 anos após seu nascimento, entenderam os sócios que deviam redirecionar as atividades da empresa, que passou a

dedicar-se apenas ao curtimento e comercialização de couros bovinos. A razão social foi alterada para Curtume Closs Ltda., tendo o contrato social com tais alterações sido registrado na Junta Comercial do Estado em 28.08.1961, sob nº 129.542.

Com o tipo jurídico de sociedade mercantil de pessoas, cunhada e com características de entidade familiar, a peticionária operou até 04.05.1973, quando houve a transformação para sociedade anônima de capital fechado, tudo conforme consta dos instrumentos registrados e arquivados na Junta Comercial do Estado sob nº 342.024, em 10.05.1973.

Desde a sua fundação até o presente momento, a sociedade industrial e mercantil Curtume Closs S.A. seguiu uma trajetória ascendente como empresa e como promotora e agente de desenvolvimento na cidade e município onde se situa, criando riqueza, gerando empregos, impostos e, por consequência, dando o seu quinhão para o florescimento de outras atividades na sua comunidade.

Hoje, a peticionária tem em média 230 empregados **permanentes**, ou seja, através de **emprego direto** é responsável pela manutenção de cerca de **1.000** pessoas, que vivem em Venâncio Aires. Os salários desses trabalhadores, à sua vez, canalizados para o comércio, indústria e serviços do município, têm efeito multiplicador na cadeia da atividade econômica e do trabalho, gerando novos empregos e oportunidades para terceiros.

Em valores atualizados para o mês de junho do corrente ano, a requerente dispense **mensalmente**, entre salários e contribuições previdenciárias, cerca de CR\$ 230.000.000,00 (duzentos e trinta milhões de cruzeiros reais), dado que o valor apurado nessas rubricas em abril 1994 foi de CR\$ 102.716.544,00 (cento e dois milhões, setecentos e dezesseis mil, quinhentos e quarenta e quatro cruzeiros reais). Isso equivale a dizer que,

durante o ano e mesmo dentro de um quadro de negócios desfavorável, o Curtume Closs gera cerca de TRÊS BILHÕES DE CRUZEIROS reais de salários e recursos previdenciários! A tudo isso deve ser somado o fato de que a peticionária jamais atrasou o pagamento do salário de seus empregados um dia sequer!

No mês de maio de 1994 o Curtume Closs S.A. recolheu aos cofres públicos federais (INSS, FGTS, COFINS, I.R.P.J. e IMPF) CR\$ 86.352.542,60. Esse valor, multiplicado por 12 meses e atualizado, significa recolhimento de tributos federais da ordem de cerca de UM BILHÃO E QUINHENTOS MILHÕES DE CRUZEIROS REAIS. Acrescente-se que a peticionária está rigorosamente em dia com suas obrigações fiscais, inclusive no que tange a montantes objeto de confissões de dívida. No que diz respeito ao ICMS, o valor apurado em maio 1994 - não considerados os créditos por transferência - foi de 79.597,00 UFIR. No que concerne ao retorno do ICMS para o município de Venâncio Aires, a empresa requerente encontra-se em 5º lugar, atrás apenas das companhias fumageiras.

Ao lado de tudo isto está um patrimônio - imóveis, instalações, máquinas, equipamentos, veículos - que foi sendo construído e aumentado durante estes quase 50 anos e, hoje, tem valor não inferior a US\$ 8.000.000,00 (oito milhões de dólares americanos) ou cerca de VINTE BILHÕES DE CRUZEIROS REAIS! Isto sem falar no direito de marca e no fundo de comércio que integra o seu patrimônio.

No ano de 1993, o Curtume Closs realizou um faturamento de **US\$ 11.926.026,00** (onze milhões, novecentos e vinte e seis mil e vinte e seis dólares americanos), com uma **média mensal** de US\$ 993.835,58 (novecentos e noventa e três mil, oitocentos e trinta e cinco dólares americanos e cinquenta e oito centavos), a melhor registrada nos últimos anos de sua atividade industrial, não obstante as crescentes e públicas dificuldades que o setor coureiro-calçadista vinha enfrentando desde o último

05
Pia

semestre do ano de 1992, dificuldades estas que ainda perduram e foram se aguçando ao longo deste ano de 1994 face a desordem do mercado internacional, a instabilidade das políticas econômicas no setor interno, a alta persistente e injustificável das matérias-primas e a intolerável e abusiva pressão dos custos financeiros sobre a produção, sem possibilidade de repasse para os preços num mercado reconhecidamente recessivo, como tem sido o do setor, até agora.

Essa, Excelência, a história do Curtume Closs S.A. até os dias presentes, embora em rápidas pinceladas. À vista desse quadro, esse MM. Juiz ou qualquer outra pessoa terá razão em fazer a seguinte pergunta: por que, então, o pedido da prestação jurisdicional objetivando o deferimento do favor legal da CONCORDATA PREVENTIVA? A resposta é devida e a peticionária apressa-se em oferecê-la a esse MM. Juízo nas considerações a seguir.



AS RAZÕES E FUNDAMENTOS DO PEDIDO

Nos últimos cinco anos (1989/1994) o setor de industrialização de couros vem sofrendo pesadamente os efeitos da desarticulação e desordem verificadas no mercado internacional de calçados, com o ingresso nesse mercado dos produtos oriundos do Continente Asiático, especialmente e isto em data mais recente, de calçados fabricados na China Continental. Os preços praticados pelos chineses (em realidade indústrias estrangeiras atraídas por toda a sorte de incentivos e isenções e mão-de-obra quase escrava) fizeram com que os grandes compradores internacionais, particularmente os americanos, deixassem de lado, em parte, o mercado brasileiro e se voltassem para essas novas áreas, embora a reconhecida qualidade inferior de seus artefatos e produtos.

06
Que

A par disso, e com conseqüências não menos graves na atividade dos Curtumes brasileiros, o leste Europeu e mais fortemente a Rússia abarrotaram a Europa - em especial Itália e Espanha - e Estados Unidos de couros a baixo preço, determinando uma violenta queda nas exportações do couro brasileiro, que não podia competir com tais preços, além dos custos dos fretes respectivos.

Se esse era e ainda é o quadro no mercado internacional, internamente as coisas também não marcharam melhor. Os diversos planos econômicos postos em prática por diferentes Administrações Federais tiveram como maiores efeitos uma crescente concentração de renda, uma elevação brutal da agiotagem oficial e privada e uma acentuada queda do valor dos salários tanto em relação a seus próprios parâmetros anteriores como em relação ao Produto Interno Bruto (PIB) Nacional. Conseqüência: por falta de poder aquisitivo, o mercado interno de calçados baixou a níveis absurdamente baixos, causando quebras de um sem número de fabricantes de calçados e determinando uma ociosidade crescente no Setor.

Não bastasse tudo isso, veio à luz nos primeiros meses de 1994, o chamado Plano de Estabilização Econômica do Governo do Sr. Itamar Franco. Esse Plano, embora forrado de boas intenções - da mesma forma que os anteriores - tinha e tem como único e último escopo a estabilidade da economia, a partir do equilíbrio das contas públicas, não emissão de papel moeda e outras práticas clássicas da teoria econômica. Esqueceu-se, contudo de traçar políticas para o setor industrial e para a agricultura, que são os setores mais importantes e mais em condições de alavancar uma retomada do desenvolvimento.

Sem o comando do Poder Central e sem regras claras para operar, os mercados dos diversos setores da economia passaram a retrair-se ou, quando possível a especular, explorando fendas e oportunidades. Paralelamente a isso, os financiamentos para o setor produtivo

07
Dire

tornaram-se mais e mais onerosos, determinando o achatamento ou até a eliminação das margens de lucro das empresas. Mas, mesmo o todo-poderoso sistema financeiro sentiu-se inseguro e passou a enxugar o mercado, reduzindo as operações e forçando o retorno dos empréstimos concedidos à produção em prazos cada vez mais curtos. Em resumo: os empréstimos, além de caros passaram a ser insuficientes para o setor produtivo da economia.

No setor da pecuária, responsável pelo fornecimento da matéria-prima necessária aos Curtumes - couro bovino - verificou-se grande inquietação com as medidas governamentais. Por força disso e face à entrada em vigor de uma nova moeda - o REAL - os fazendeiros retiveram "o boi no pasto", passando a considerá-lo um ativo mais seguro que o próprio dinheiro. Resultado: o couro subiu em DOLAR de 25% a 35%, sendo de difícil obtenção e da pior qualidade.



No caso específico do Curtume Closs S.A., dados complementares aos do quadro geral ajudam a entender melhormente o pedido de Concordata Preventiva. Com, efeito.

Segundo o quadro em anexo, com o "DEMONSTRATIVO DO FATURAMENTO EM US\$" da empresa entre os anos de 1988 a 1994, o declínio das vendas deu-se, globalmente, a partir do último trimestre de 1989. O período crítico, todavia, ocorreu nos anos de 1991 e 1992, quando as vendas caíram de cerca de 10 milhões de dólares americanos para US\$ 7.722.351,00 e US\$ 7.853.524,00, respectivamente. Para isso existiu uma razão de mercado. É que, até 1992, a empresa requerente produzia apenas couros semi-acabados. Ocorre que as empresas calçadistas já desde o ano de 1990 - e isto de forma crescente - passaram a dar preferência para os couros acabados, tudo de modo a evitar custos, fretes e perda de tempo, eis que os couros semi-acabados antes de entrar no processo de fabricação do calçado necessitavam dos tratos industriais de acabamento junto a outras indústrias, especializadas nesse tipo de trabalho.

A requerente não teve opção: ou se transformava ou perecia. Embora tendo poucas sobras acumuladas, eis que fora forçada entre 1988 e 1990 a iniciar e concluir uma estação de tratamento secundário de efluentes líquidos que, entre aquisição de área, construções e equipamentos, consumiu em valores de hoje aproximadamente **US\$ 1.000.000,00**, passou a investir na compra de máquinas e equipamentos - inclusive importados - num montante que chegou a cerca de US\$ 500.000,00. Esses investimentos eram vitais para a vida futura da empresa, à vista das novas demandas do mercado e visavam a **produção de couro acabado**.

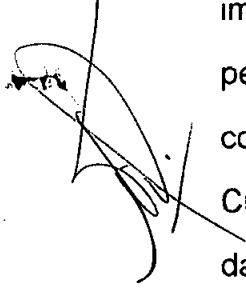
A estratégia mostrou-se correta: como se vê no Demonstrativo supra referido, o faturamento cresceu cerca de **50% em valores reais**, subindo de US\$ 7.853.524,00 em 1992 para 11.926.026,00 em 1993! Tudo indicava que o ano de 1994 seria exitoso, principalmente a partir do segundo trimestre, época em que os negócios no setor coureiro-calçadista aumentam significativamente e o mercado fica aquecido. Tal, infelizmente, não ocorreu.

Como salientado retro, a vinda do Plano de Estabilização Econômica e a sua lenta implantação, a par da indefinição do Governo Federal quanto a aspectos importantes de sua estrutura, paralizou o mercado. A queda de faturamento no 2º trimestre de 1994 foi enorme. Concomitantemente, estão se vencendo empréstimos bancários ou parcelas desses empréstimos, vários dos quais ligados aos investimentos feitos para ampliar a produção e elevar as vendas, o que ocorreu em níveis de excelência até fins de 1993.

Em face disso, Excelência, passaram a se avolumar os problemas de caixa da requerente, sempre forçada a tomar financiamentos de curtíssimo prazo e juros altos. Embora os sacrifícios e o peso dos problemas financeiros, a requerente até agora manteve os seus compromissos em dia, não tendo títulos protestados, execuções fiscais ou situação de inadimplência.

09
Jup

Ocorre que, a exemplo de inúmeras empresas do Estado (o Curtume WET BLUE de Novo Hamburgo, um dos mais sólidos e respeitados do setor coureiro requereu sua concordata preventiva e teve o seu pedido processado e aceito em 27/04/1994), de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, a requerente vê-se na contingência de se antecipar às incertezas do Plano de Estabilização e requerer concordata preventiva. Essa situação está se alastrando pelo País, como indicam as notícias veiculadas pelo jornal Gazeta Mercantil em duas de suas últimas edições, conforme recortes em anexo.



Essa moratória, autorizada pela lei e vista como instrumento e oportunidade de soerguimento das sociedades mercantis, representa para a peticionária a oportunidade de reorganizar seus negócios em bases menos onerosas e com pressões financeiras suportáveis. De outra parte, vai ensejar que a empresa possa superar os primeiros 60/90 dias de implantação do REAL dentro de uma situação de desafogo de caixa. Nesse período o Governo Federal, seguramente, deverá tomar medidas compensatórias para os exportadores - entre os quais têm significativo peso os Curtumes e Fabricantes de Calçados - face às dificuldades iniciais advindas da implantação do câmbio fixo, na base da igualdade entre o REAL e o DOLAR (US\$ 1,00 = R\$ 1,00).

A LEI E O DIREITO

Nos termos do artigo 146, **caput**, do Decreto-Lei 7.661/45 o devedor - comerciante - para evitar possibilidade de declaração de quebra tem o direito de requerer judicialmente lhe seja concedida concordata preventiva.

Na presente data, conforme relação em anexo, a requerente tem débitos vencidos ou a vencer em curto prazo junto a

10
Jep

fornecedores no valor de CR\$ 2.253.173.311,10 (dois bilhões, duzentos e cinquenta e três milhões, cento e setenta e três mil trezentos e onze cruzeiros reais e dez centavos) ou o equivalente a 1.090.915,57 URV.

Afora esses débitos contraiu a peticionária empréstimos bancários para a aquisição de máquinas e equipamentos, bem como para capital de giro, todos com garantias especiais. A soma desses valores é superior às obrigações quirografárias, devendo ser acentuado, contudo, que muitos desses contratos são de longo prazo, tudo conforme está minuciosamente explicitado nas respectivas relações de débitos/credores, segundo a natureza jurídica dos mesmos. Some-se a tudo isso os valores que estão sendo recolhidos aos cofres Federais e Estadual com base em parcelamentos concedidos e que estão sendo pontualmente honrados.



A momentânea dificuldade financeira da requerente, decorrente de fatores adversos dos mercados interno e internacional a que se somam aplicações de capital na aquisição de máquinas e equipamentos imprescindíveis à modernização da empresa com vistas à sua sobrevivência e desenvolvimento futuros, justifica o pedido de prestação jurisdicional que ora se faz.

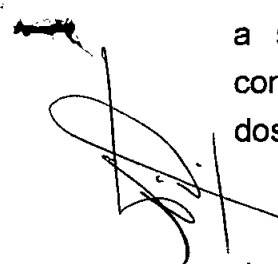
O insígne Comercalista e Professor RUBENS REQUIÃO, em sua obra "*Curso de Direito Falimentar*", 6ª edição, 1983, Ed. Saraiva, 2º Vol., pág. 62, preleciona sobre essa matéria nos seguintes termos:

"Do preceito legal invocado se depreende que o escopo de nossa lei é evitar seja declarada a falência da empresa em momentânea dificuldade econômica ou financeira. Muitas vezes a situação econômica da empresa é boa, mercê da aplicação de capital na aquisição de imóveis e equipamentos, o que em certo momento lhe impede a liquidez financeira. O empresário possui bens mas lhe falta o capital de giro para pagar pontualmente os seus credores. A concordata preventiva, em casos graves como

11
Dup

esses, é o remédio indicado, pois dará ao devedor um prazo para recompor suas finanças e restabelecer a empresa em conveniente situação econômica e financeira."

Esta é precisamente a hipótese de que se trata, Excelência. A empresa é sólida, goza de prestígio junto a fornecedores, compradores, o mundo empresarial e a comunidade onde atua. Gera renda e riqueza, assistindo permanentemente seus funcionários e trabalhadores, inclusive com distribuição de refeições a todos em refeitório modelar. Equipou-se para produzir os melhores couros e produtos que o mercado está a exigir e tem corpo técnico e de base capacitado a dar andamento em sua produção e estabelecer novos padrões de qualidade para seus produtos. Tem patrimônio mais do que suficiente para garantir a saída da concordata sem prejuízo dos credores. Resta, então, obter o favor legal da moratória para atingir suas metas e fins, obstados por fatores exógenos e por uma situação de política econômica que precisa de tempo para ser assimilada e vencida. De não esquecer, finalmente, que as sociedades mercantis da era moderna não são mais consideradas como meros agentes da atividade privada e sim como entes sociais com responsabilidades com seus empregados e a comunidade em geral.



O artigo 158 do Decreto-Lei 7.661 fixa as condições que a sociedade deve satisfazer para obter guarida judicial ao pedido de concessão do benefício da concordata preventiva, observada a inexistência dos impedimentos elencados no artigo 140 do referido diploma legal.

Quanto aos impedimentos em questão, a requerente declara que nenhum deles existe no que lhe diz respeito, anotando que, com relação à hipótese prevista no inciso IV do artigo 140, a anexa certidão negativa passada pelo Distribuidor da Comarca comprova não ter o Curtume Closs S.A. requerido concordata preventiva ou sofrido falência.

Relativamente à satisfação das condições postas no artigo 158 do DL 7.661/45, a requerente DECLARA:

1) que exerce regularmente o comércio há mais de 2 anos, o que fica comprovado através dos documentos em anexo, todos devidamente registrados e arquivados na Junta Comercial do Estado;

2) que está em atividade e cumprindo seu objeto social desde sua fundação até a presente data, exercitando e praticando atos de comércio nos dois últimos anos, o que fica comprovado com os documentos e notas fiscais em anexo;

3) que o seu ativo é, em muito, superior a 50% do passivo quirografário, o que pode ser medido não só pelos dados do último balanço como pela relação de bens que acompanham esta petição;

4) que a requerente não é ré em execuções fiscais;

5) que a suplicante não tem títulos protestados por falta de pagamento.

Atendendo às imperativas determinações contidas no artigo 159 do DL 7.661/45, a requerente anexa à presente petição mais os seguintes documentos:

a) exemplar do estatuto consolidado e última alteração;

b) o último balanço (31/12/93) e o balanço levantado especialmente para instruir o pedido (31/05/94);

c) inventário de todos os bens, relação das dívidas ativas e demonstração da conta de lucros e perdas;

d) lista nominativa de todos os credores, com as indicações e informações contidas no inciso V do art. 159.



Juntamente com a presente petição, a requerente apresenta os livros obrigatórios, na forma e para os fins previstos o artigo 160 do DL 7.661/45.

REQUERIMENTOS FINAIS - PROVAS

Protestando pela produção de provas e complementação de documentação, embora a certeza do atendimento de todas as exigências legais, **REQUER** a peticionária que, uma vez verificado por Vossa Excelência a ordem e procedência do pedido, lhe seja deferido o benefício da **CONCORDATA PREVENTIVA**, na qual propõe-se a pagar a seus credores quirografários o valor integral de seus créditos, com as atualizações e correções que forem legalmente fixadas, mais juros de 12% ao ano, num prazo de dois (2) anos, com pagamento de 2/5 (dois quintos) do devido no 1º ano e os outros 3/5 (três quintos) no segundo ano.

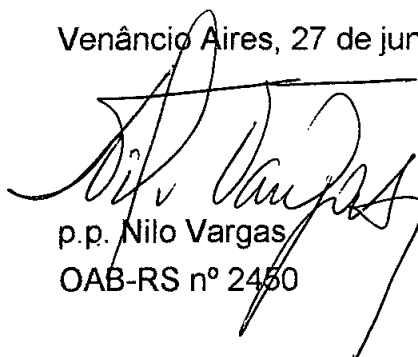
O valor do passivo quirografário, nos termos da relação em anexo é de CR\$ **2.253.173.311,10**, o que corresponde ao valor da causa,

nos termos da lei. Considerando as razões do pedido e sua natureza, a peticionária requer o pagamento da Taxa Judiciária por metade.

Valor da causa: CR\$ 2.253.173.311,10.

E. Deferimento.

Venâncio Aires, 27 de junho de 1994.



p.p. Nilo Vargas
OAB-RS nº 2450