

# PLAN

# PLASTUNION



PLAN

**PLASTUNION**

**PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

**DE**

**PLASTUNION**

**INDÚSTRIA DE PLÁSTICOS LTDA.**

# PLAN

## SUMÁRIO

I. Considerações Iniciais.....	05
II. Apresentação da Empresa.....	06
III. A Origem da Crise.....	08
IV. Avaliação da Situação Atual	
IV.1 Estrutura Organizacional.....	10
IV.2 Produção.....	15
IV.3 Área Comercial.....	16
IV.4 Finanças.....	18
V. Situação de Mercado e Perspectivas.....	20
VI. Proposições a serem observadas .....	26
VII. Premissas Básicas do Plano.....	29
VIII. Proposta de Amortização da Dívida Trabalhista.....	31
IX. Proposta de Amortização da Dívida Quirográfica e Com Garantia Real .....	32

# PLAN

X. Demonstração da Projeção de Resultados e Esquema de Amortização da Dívida.....	36
XI. Laudo Econômico Financeiro.....	37
XII. Considerações Finais.....	38

## Volume II:

## ANEXOS:

Demonstrações Financeiras

Relação de Credores

Laudo de Avaliação dos Ativos

# PLAN

## **I. Considerações Iniciais**

**PLASTUNION Indústria de Plásticos Ltda.** elaborou o presente PLANO DE RECUPERAÇÃO (PLANO), com assessoria da PLAN Consultoria S/C Ltda., tendo por objetivo equacionar, de forma definitiva, a situação de crise aguda em que se encontrava em 14 de junho de 2.006, quando solicitou ao Juízo Distrital de Caieiras, Comarca de Franco da Rocha, no Estado de São Paulo, o processamento de sua RECUPERAÇÃO JUDICIAL. O deferimento da mesma, por decisão datada de 11 de julho de 2.006, foi publicado no Diário Oficial do Estado de São Paulo em 17 de julho do mesmo ano.

O PLANO visa à preservação da função social das empresas na comunidade em que atua, mantendo sua condição de entidade geradora de recursos, empregos (diretos e indiretos) e tributos. Também visa o restabelecimento do equilíbrio nas relações comerciais com seus fornecedores e credores em geral.

Através de uma série de medidas adiante detalhadas, prevê geração de caixa suficiente a fazer frente aos seus compromissos correntes, assim como liquidar toda a dívida passada, tudo nos termos dos artigos 53 e 54 da Lei 11.101/2005.

Para tanto, lançou mão de meios previstos no artigo 50 da mesma Lei.

A viabilidade econômica, constatada através da compatibilidade entre a capacidade de geração de recursos e a proposta de pagamento ora formulada aos credores, é demonstrada no item “X” abaixo e ratificada no laudo econômico-financeiro aqui apresentado.

# PLAN

O laudo de avaliação de bens e ativos, constante do Anexo, foi elaborado por perito devidamente habilitado para tal tipo de trabalho.

## **II. Apresentação da Empresa**

A **PLASTUNION** é uma empresa formada por quotas de responsabilidade limitada, de capital 100% nacional, que atua no ramo de embalagens flexíveis em polietileno e polipropileno, utilizadas para embalar peças mecânicas e elétricas, produtos químicos, alimentícios, de higiene, etc.

A empresa foi fundada em 1.962 por Michael Chalmers Soares, Chafik Juvenal Chede, Elias Chede Jr. e Robert Chede. Entre os anos de 1.967 e 1.968, retiraram-se da sociedade Michael e Chafik, transferindo 60% (sessenta por cento) das cotas para os irmãos Fernando e Edgard Nami Haddad, permanecendo os Chede com 40% do capital da sociedade. Em 1.973, Jorge Nami Haddad Sobrinho, irmão de Fernando e Edgard, também ingressou na sociedade, mantendo a mesma proporção entre os Haddad (60%) e os Chede (40%). Em 1.984 Robert Chede veio a falecer, e em 1986, Elias Chede Jr retirou-se da empresa, transferindo suas cotas aos irmãos Haddad, que hoje detêm 100% do controle da sociedade. Em 1987, os herdeiros de Robert Chede moveram uma ação de "Apuração de Haveres" que culminou em acordo que vem sendo cumprido desde 1.998. Atualmente, seu espólio é apenas credor da sociedade, pelo cumprimento do referido acordo.

Em 1977, ainda instalada no município de São Paulo, a **PLASTUNION** deu início a um projeto de expansão que envolvia a mudança de sua sede própria

# PLAN

para o município de Caieiras. Tal processo atingiu seu objetivo em 1.981, com a concentração de todas as atividades da empresa em um único imóvel, onde até hoje permanece.

Seus produtos, notadamente os filmes de empacotamento automático e termocolhíveis, são utilizados em processos automatizados de embalagem, ou destinados à paletização e à proteção de cargas. Oferecem excelentes vantagens em relação às tradicionais caixas de papelão, além de atraírem pela melhor apresentação e pela praticidade no manuseio.

O parque gráfico instalado possibilita a impressão em rotogravura e flexografia. Possui uma equipe de profissionais bem qualificados, cujo empenho no trabalho de pré-impressão, é responsável pela excelência atingida na qualidade da impressão. O trabalho de acabamento permite que se obtenham os mais variados tipos de embalagem, tais como sacos, folhas, luvas e envelopes, tudo na medida certa da necessidade dos clientes. São usados para embalar peças, produtos químicos, alimentícios (sal, açúcar, arroz, feijão), produtos de higiene, peças mecânicas, elétricas, lixo, enfim, uma infinidade de produtos.

A empresa trabalha sob o regime de prévia encomenda. O produto final, que é a embalagem que o cliente utilizará em seus produtos, traz estampado, além da logomarca, todas as informações do cliente a respeito do produto.

Embora num momento de crise, a **PLASTUNION** ainda é sinônimo de qualidade, reconhecida pelos clientes. Mantém junto a seus fornecedores e empregados uma imagem de integridade, competência e respeito.

### **III. A Origem da Crise**

A década de 90 se insere na história econômica do País como um período extremamente árduo e turbulento. O Plano Collor, o *impeachment*, o Plano Real, o controle da inflação, a abertura comercial, a globalização, o processo de concentração de empresas, tudo isso corroborou para um cenário de incertezas que exigiu penosos e custosos ajustes.

Apesar da redução inicial da inflação, o Plano Collor desencadeou a maior recessão da história no Brasil, com todas as suas conseqüências: queda na produção, fechamento de empresas e aumento de desemprego. Só em São Paulo nos primeiros seis meses de 1.990, 170 mil postos de trabalho deixaram de existir. Foi o pior resultado, desde a crise do início da década de 80. O Produto Interno Bruto diminuiu em US\$ 20 bilhões entre 1.989 e 1.990. A inflação acabou retornando, com um índice mensal de 19,39% em dezembro, o que fez com que o acumulado do ano de 1990 chegasse a 1.198%. Em janeiro de 1.991 o governo decretou o Plano Collor II, criando um cronograma de redução das tarifas de importação, acreditando que a concorrência externa no setor industrial conseguiria segurar a inflação. De fato, naquele ano a inflação reduziu-se a 481%, às custas de aprofundamento da crise.

A abertura comercial obrigou as indústrias a um grande processo de reestruturação interna. Para enfrentar a competição externa, era imprescindível investir em aumento de produtividade. Houve necessidade de modernizar e automatizar os processos produtivos, dar maior atenção à qualidade e ao lançamento de novos produtos, rever os métodos administrativos e de gestão, reduzir custos, etc. Tais adequações exigiram rigorosos ajustes, tanto para as empresas como para os trabalhadores, o que se traduziu em perdas



# PLAN

significativas de postos de trabalho. Em 1.993, só na Grande São Paulo, 1.200.000 trabalhadores perderam seus empregos. Tais impactos repercutem até os dias de hoje.

Para a **PLASTUNION** a crise já vislumbrada nos anos dos Planos Collor se agravou a partir da 1ª metade dos anos 90, com o Plano Real, quando a empresa concentrava seus esforços na abertura de mercado externo. Além da retração industrial, teve início a chamada “Guerra Fiscal”, em que Estados (mais particularmente da Região Sul), que já tinham a vantagem de menor custo de mão de obra passaram a oferecer fortes subsídios de ICMS (recolhimentos diferidos por vários anos, sem acréscimos, uma verdadeira “doação”). Na prática esse tipo de "isenção" de ICMS fez com que preços predatórios desequilibrassem por completo a relação entre oferta e demanda. Num segundo momento, após o Plano Real, a demanda pelas embalagens flexíveis de polietileno cresceu abaixo de sua média histórica, o que reforçou o processo de achatamento dos preços.

Acrescente-se o fato de que a matéria prima plástica, que responde por mais de 60% (sessenta por cento) do preço final das embalagens flexíveis, é derivada do petróleo, sujeita às oscilações do mercado internacional e à política cambial interna. Atuando em oligopólio, os fornecedores de matéria prima costumam repassar imediatamente qualquer incremento em seus insumos. Embutem ainda certa margem, destinada a cobrir as incertezas geradas por um cenário instável. Assim foi que o quilo de polietileno, que custava R\$ 1,00 (um real) em janeiro de 1.999, dobrou de preço, passando a ser cotado a R\$ 2,00 (dois reais) em janeiro de 2.000. Atualmente, seu preço ultrapassa os R\$ 4,00 (quatro reais), sendo que as empresas consumidoras são obrigadas a se sujeitarem aos reduzidos prazos de pagamento impostos pelos fornecedores.

# PLAN

O brutal aumento de matéria prima trouxe reflexos negativos no capital de giro da **PLASTUNION** que, mais tarde, se viu obrigada a recorrer às empresas de fomento mercantil (*factorings*). Os elevados encargos financeiros e a recessão causada pela alta dos insumos, corroeram de forma comprometedora sua margem operacional. Por outro lado, a crise cambial acarretou um aumento no passivo financeiro da empresa da ordem de 60% (sessenta por cento), em pouco mais de uma semana. Os tradicionais fornecedores de crédito se retraíram, exigindo reforços de garantia e não renovando linhas anteriormente concedidas. Em 1.999 foi inevitável o pedido de concordata.

Ressalta-se, todavia, que apesar dos percalços, o nome comercial da PLASTUNION permanece muito forte, sendo conhecida e respeitada como idônea e fornecedora de produtos de qualidade. Conta com uma carteira de clientes de excelente qualidade, instalações em sede própria, maquinário adequado e um quadro de pessoal qualificado e motivado para enfrentar o processo de recuperação da empresa.

## **IV. Avaliação da Situação Atual**

### **IV.1 Estrutura Organizacional**

Atualmente, a **PLASTUNION** emprega 163 funcionários, distribuídos da seguinte forma:

# PLAN

## Distribuição dos Funcionários

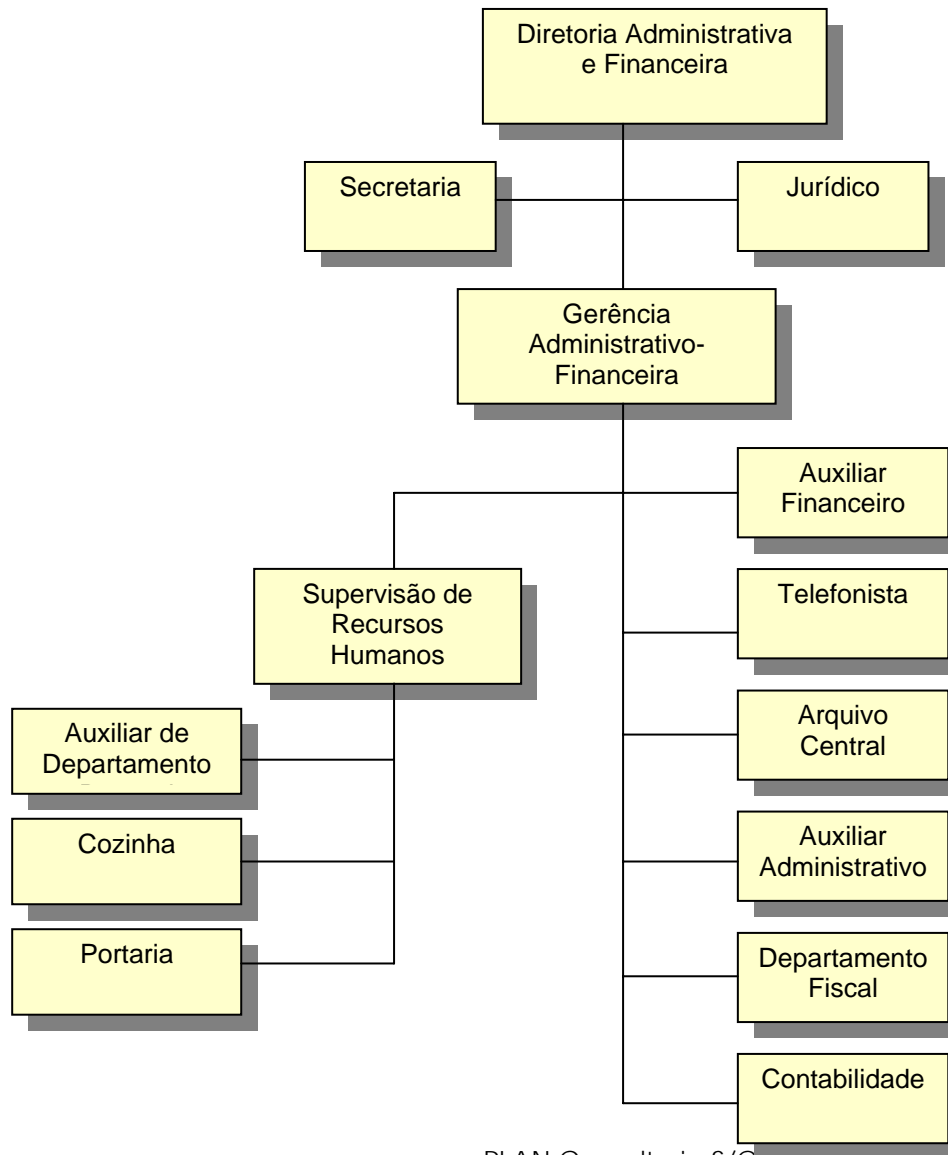
SETORES	No. de Funcionários
Administração e Serviços Gerais	28
Produção	129
Vendas	6
<b>Total</b>	<b>163</b>

Além disso, conta com 9 autônomos comissionados atuando como representantes de vendas.

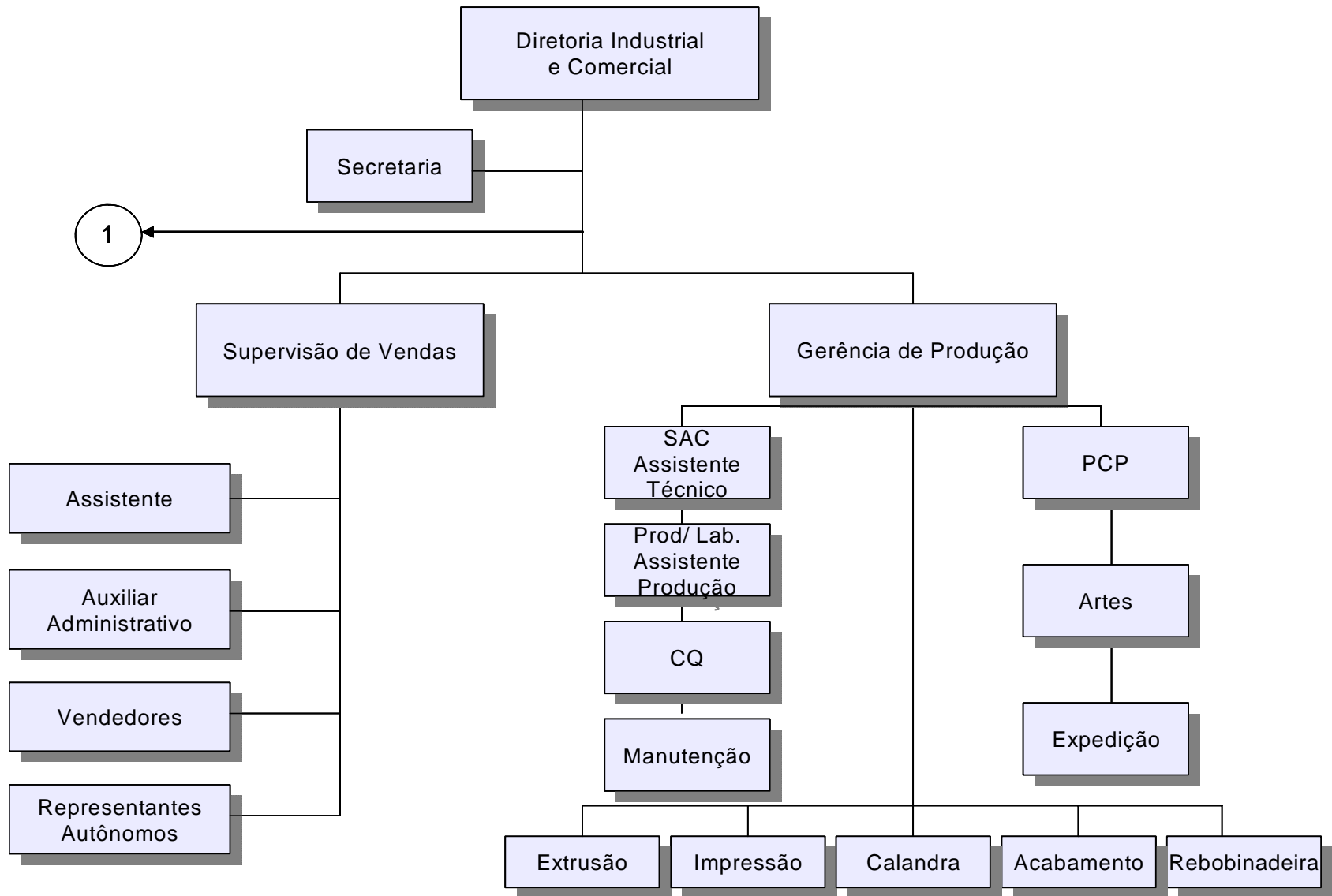
Sua estrutura gerencial é tipicamente familiar, ressaltando-se, todavia, a qualificação de seus membros. Todos os diretores possuem grau universitário, além de acumularem experiência e habilitação técnica para o exercício de suas funções.

O Organograma mostrado nas páginas a seguir, foi desenhado de forma a adequar-se às necessidades gerenciais, observadas as características de operação da **PLASTUNION**.

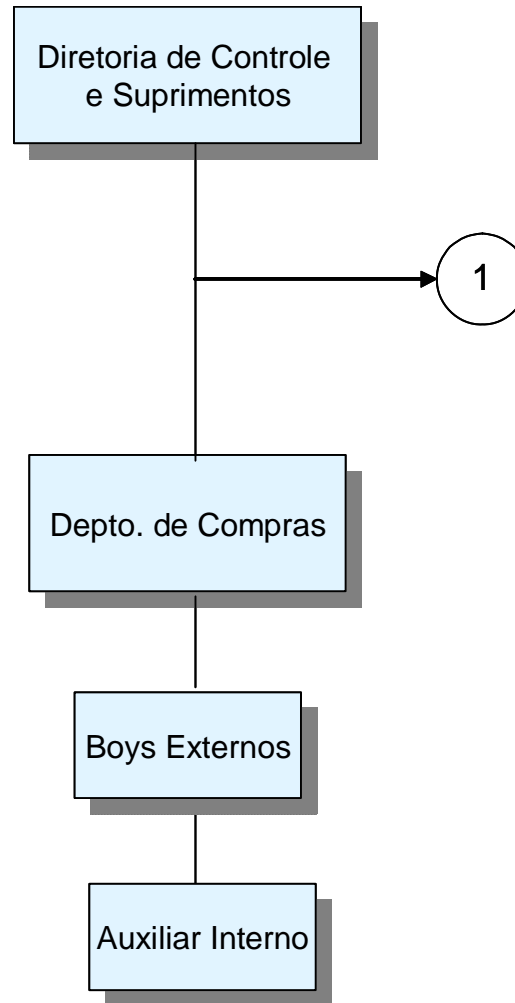
# PLAN



# PLAN



# PLAN



## IV.2 Quanto à Produção

A PLASTUNION recebe sua matéria prima em grãos, de poucos fornecedores nacionais, que operam em regime de oligopólio. Eventualmente realiza algumas importações, em função de condições comerciais mais vantajosas.

Dentre seus principais fornecedores destacam-se: Ampacet South América Ltda., Brylcor Indústria e Comércio de Tintas e Vernizes Ltda., Cromex Brancolor Ltda., Dispar Distribuidora Paulista de Resinas Ltda. e Indústria e Comércio de Plásticos Ásia Ltda.

Seu processo produtivo engloba todo o ciclo, envolvendo desde a extrusão, passando pela etapa de impressão, indo até o acabamento final. O tempo de processamento – *lead time* – varia de 5 dias, para embalagens mais simples, até 30 dias, no caso de demandas mais complexas. A empresa dispõe de tecnologia atualizada e equipamentos adequados, que conferem aos seus produtos reconhecido nível de qualidade, que é controlada rigorosamente.

A qualidade é um dos pontos fortes da PLASTUNION. Como é sabido, uma das estratégias mais utilizadas pelos especialistas em marketing é a comunicação visual, com o objetivo de diferenciar o produto em meio a seus concorrentes e atrair a atenção do consumidor, seja nas gôndolas dos hipermercados, seja nas pequenas lojas. A diferenciação visual se dá na qualidade da embalagem e em sua impressão. Uma boa impressão deve refletir com precisão o trabalho dos idealizadores da arte, reproduzindo-a próximo da perfeição, sem manchas, nuances ou defeitos. Esse é justamente um dos grandes diferenciais da PLASTUNION que, com sua impressão flexográfica garante excelente nível de qualidade, mesmo nos trabalhos de arte mais sofisticada.

# PLAN

A empresa já chegou a transformar 600 toneladas por mês de matéria prima. Atualmente, vem operando 320 toneladas mensais trabalhando em regime de três turnos, seis dias por semana. Todavia, verificam-se presentes todas as condições necessárias para retomar a produção ao nível de 460 toneladas, em curto espaço de tempo.

Seu parque industrial está instalado em sede própria, em região privilegiada, no município de Caieiras, Estado de São Paulo, em terreno de 22.500 m<sup>2</sup>. A área se situa a menos de cinco quilômetros do Rodoanel Mario Covas, com excelente acesso à Capital e toda sua malha viária. Possui 8.313 m<sup>2</sup> de área construída, que abrigam 15 extrusoras, 8 impressoras e outras máquinas de acabamento, com elevado grau de tecnologia. O maquinário apresenta bom estado de manutenção, sendo que cinquenta por cento da produção se faz em equipamentos de menos de sete anos de idade. O projeto foi especialmente desenvolvido para a fabricação de embalagens, com layout desenhado de forma a racionalizar as operações industriais e otimizar a produtividade. Suas instalações dão suporte a um atendimento adequado aos setores alimentício, de higiene e de limpeza, mercados nos quais atua com destaque.

## IV.3 Área Comercial

Com um faturamento anual de cerca de R\$ 36 milhões, a **PLASTUNION** é tradicional fornecedora das indústrias de alimentos, laticínios, higiene, limpeza, química e auto-partes. Seus quarenta anos de atividade a conduziram a uma posição de liderança entre seus concorrentes, que são pulverizados entre aproximadamente oitenta empresas.



# PLAN

Atua basicamente na região metropolitana da Grande São Paulo, concentrando-se num raio de até aproximadamente 100 Km da Capital.

Por muitos anos focou seus esforços nas exportações chegando, na década de 80, a destinar mais de 50% de sua fabricação a países como Estados Unidos, Inglaterra, Canadá e França. De 1985 até os dias de hoje, já exportou cerca de 1.100 contêineres de plástico, sendo que o maior movimento ocorreu antes do Plano Real. Atualmente, em termos de mercado externo, fornece para apenas um único cliente, nos Estados Unidos.

No mercado interno, possui significativa carteira de clientes, sendo atualmente mais de 200 deles ativos. Atende a uma clientela onde se destacam grandes corporações, de diferentes setores de atuação, com elevado nível de exigências técnicas e específicas, incluindo-se os requisitos inerentes às certificações “ISO”. Dentre seus principais clientes, podem ser citados:

- Avon Cosméticos Ltda.;
- Bandag do Brasil Ltda.;
- Basf S. A.;
- Bertin Ltda.;
- Confepar — Cooperativa Central Agro Industrial Ltda.;
- Cooperativa Central de Laticínios do Estado de São Paulo (Leite Paulista);
- Cooperativa de Laticínios de Guaratinguetá;
- Cortesia Produtos Alimentícios Ltda.;
- Goodyear do Brasil Produtos de Borracha Ltda.;
- Johnson Controls do Brasil Automotive Ltda.;
- Johnson Diversey Brasil Ltda.;
- Laboratórios Pfizer Ltda.;

# PLAN

- Manikraft Guaianazes Indústria de Celulose e Papel Ltda.;
- Moinho de Trigo Santo André S. A.;
- Peeqflex Embalagens Ltda. (Empax);
- Pirelli Pneus S. A.;
- Primo Schincariol Indústria de Cervejas e Refrigerantes S. A.;
- Química Amparo S. A. (Ypê);
- Wickbold & Nosso Pão Indústrias Alimentícias Ltda.

As vendas apresentaram a seguinte evolução nos últimos cinco exercícios:

Ano	Vendas em Kg		Vendas em R\$	
	Total	Média mês	Total	Média mês
2001	3.726.168	465.771	R\$ 18.179.334	R\$ 1.514.945
2002	4.556.246	379.687	R\$ 24.094.737	R\$ 3.011.842
2003	4.424.923	368.744	R\$ 29.497.046	R\$ 2.458.087
2004	4.457.699	371.475	R\$ 35.224.138	R\$ 2.935.345
2005	4.014.272	334.523	R\$ 32.509.686	R\$ 2.709.141

Estando já em curso o trabalho de remodelação da área comercial, a empresa recentemente contratou pessoa encarregada de supervisionar esse trabalho, aumentando o número de vendedores e representantes.

## IV – 4 - Finanças

O Demonstrativo de Resultados do último exercício, findo em 31 de dezembro de 2.005, apresenta resultado bruto positivo e geração líquida de caixa.

# PLAN

## DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

31/12/2005

<b>RECEITA BRUTA OPERACIONAL</b>		
Vendas no Mercado Interno.....	R\$	<u>50.063.309,79</u>
<b>(-) DEDUÇÕES DE VENDAS</b>		
(Impostos s/ Vendas, devoluções, abatimentos etc	R\$	(11.181.556,40)
<b>RECEITA LÍQUIDA OPERACIONAL</b>	R\$	<b>38.881.753,39</b>
(-) Custos dos Produtos Vendidos	R\$	<u>(31.959.762,07)</u>
<b>LUCRO BRUTO OPERACIONAL</b>	R\$	<b>6.921.991,32</b>
<b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>		
Despesas com Vendas	R\$	(1.602.078,25)
Despesas Administrativas	R\$	(1.545.822,04)
<b>(=) LUCRO OPERACIONAL</b>	R\$	<b>3.774.091,03</b>
Receitas/Despesas Financeiras	R\$	(3.597.810,21)
Outras Receitas/Despesas	R\$	<u>(9.080,81)</u>
<b>RESULTADO NO EXERCÍCIO</b>	R\$	<b>167.200,01</b>
<b>(-) Provisão para Imposto de Renda e CSLL</b>	R\$	<u>(39.897,63)</u>
<b>LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	R\$	<b>127.302,38</b>

Todavia, a elevação das despesas operacionais verificada durante 2.006, aliada a uma evolução menos favorável das receitas, resultou num déficit operacional que teve que ser coberto com financiamento externo, na maior parte operações de empréstimos bancários e de *factorings*. O impacto dos juros corroe a liquidez da empresa, tornando inevitável a necessidade de recorrer à Recuperação Judicial como forma de preservá-la.

# PLAN

O passivo total da PLASTUNION, considerado na elaboração do presente PLANO está assim composto:

Credores Quirografários:	R\$ 22.462.320,11
Credores Trabalhistas:	R\$ 564.362,33
Credores Tributários e Previdenciários:	R\$ 12.460.164,66
TOTAL	R\$ 35.486.847,10

## **V. Situação de Mercado e Perspectivas**

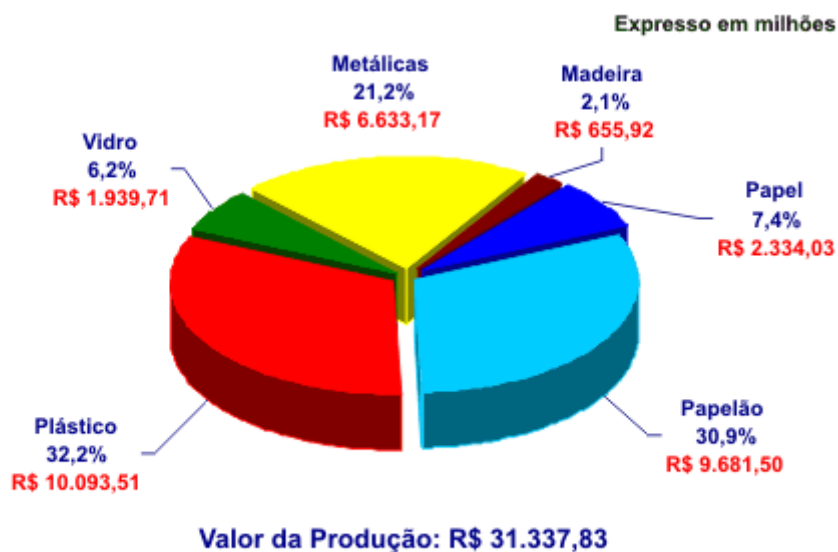
Nos últimos anos, o mercado mundial consumiu, aproximadamente, US\$ 400 bilhões em embalagem. Dentro desse universo, o Brasil aparece como o quinto maior mercado do mundo, consumindo US\$ 8 bilhões. Os primeiros colocados do setor são Estados Unidos, com US\$ 115 bilhões, Japão com US\$ 45 bilhões e China com US\$ 30 bilhões.

A indústria de embalagem brasileira é a maior da América do Sul. Dois importantes fatores devem ser ressaltados: o baixo custo de produção e a necessidade de se criar embalagens diferentes para destacar e fortalecer a marca no ponto-de-venda.

Conforme estudo realizado pela FGV–RJ para a ABRE – Associação Brasileira de Embalagens, a indústria de embalagem no Brasil apresentou uma receita líquida de vendas de R\$ 31,338 bilhões em 2005 – cerca de US\$ 12,8 bilhões – ,R\$ 2,492 bilhões a mais do que em 2004. A expectativa de crescimento para

# PLAN

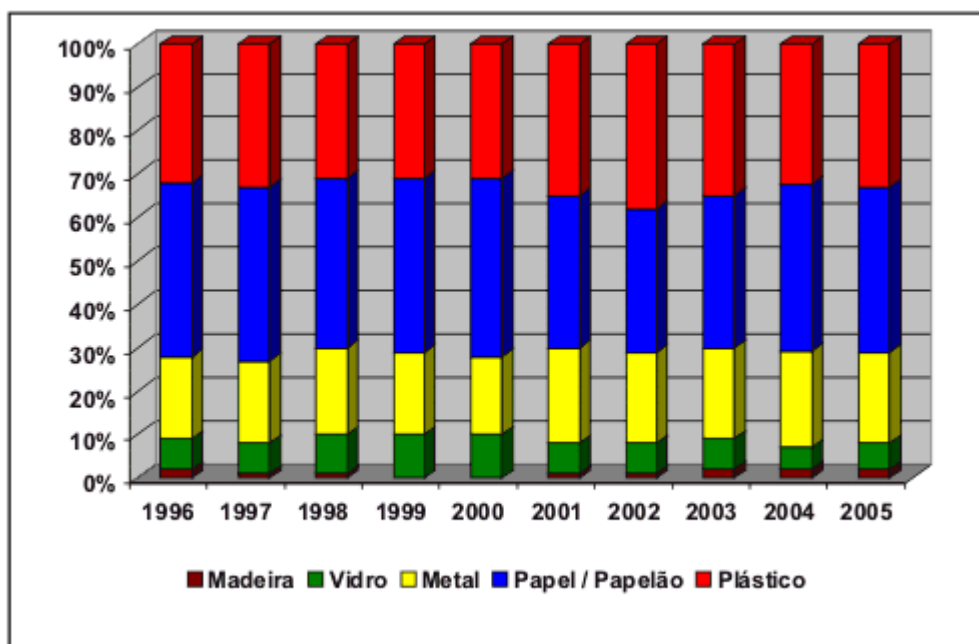
2006 é de 3%. O gráfico a seguir mostra a distribuição de produtos da indústria de embalagens em 2005.



Fonte: IBGE

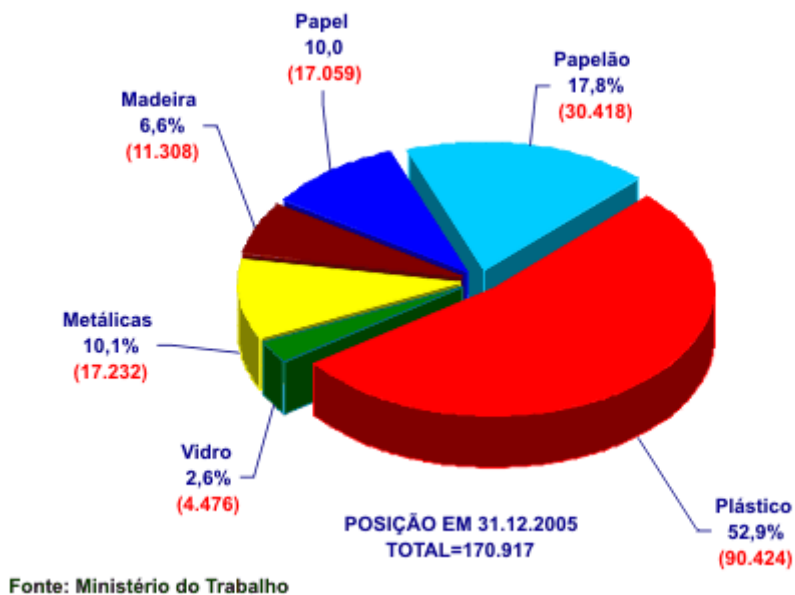
Segundo levantamento realizado com base nos índices da ABRE, a participação de mercado de cada material de embalagem apresentou uma pequena variação ao longo dos oito anos de realização do estudo da FGV.

# PLAN



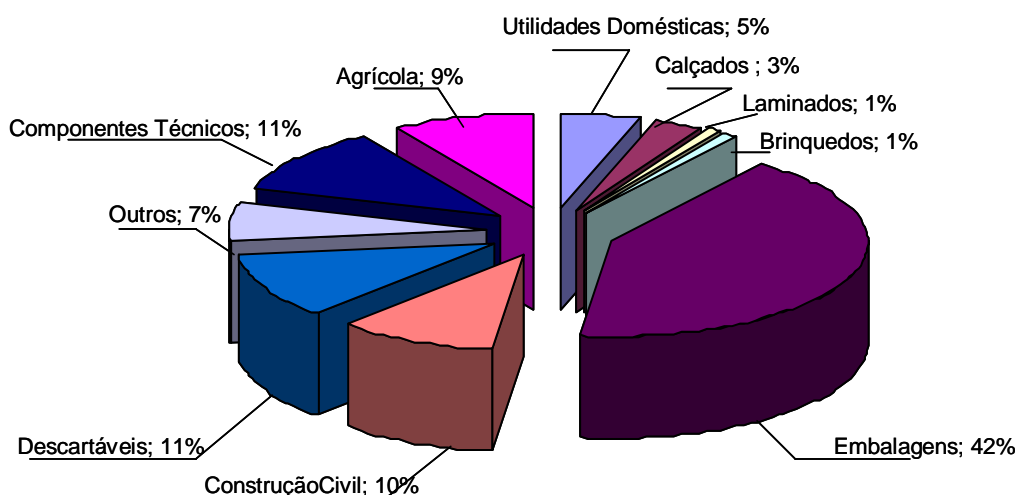
Em 2005, o setor de embalagem ampliou o nível de emprego em cerca de 7.500 postos, uma expansão de aproximadamente 5%. Ao final do ano, de acordo com informações do Ministério do Trabalho, o setor empregava 170.917 pessoas com carteira assinada, dos quais 90 424 diziam respeito à indústria plástica e destes, mais de 67.000 estavam empregados na indústria de plásticos flexíveis.

# PLAN



Se focarmos o setor de transformação de plásticos, vemos que a indústria de embalagens foi responsável, em 2005, por 42% de participação na manufatura de artefatos plásticos.

## Segmentação do Mercado do Plástico Setorial - 2005



Fonte: Estimativa ABIPLAST

Desses 42% mostrados no gráfico acima, cerca de 75 % dizem respeito às embalagens flexíveis. As tabelas a seguir mostram o comportamento do setor de transformação do plástico e também indicadores macroeconômicos do Brasil no período considerado (2000 a 2005).

## Indicadores de Desempenho do Setor de Transformação do Plástico 2000-2005

<b>Indicador</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Varição no Consumo de Plástico (t -%)	8,61	(2,44)	2,43	(3,71)	11,07	(0,23)
Varição no Faturamento do Setor em US\$ (%)	25,76	(33,4)	20,87	15,62	40,95	21,07
Produção por Empregado (t)	20,17	18,95	17,95	16,97	17,55	16,31
Consumo per Capita de Plástico no Brasil (kg)	23,52	22,68	22,83	21,75	23,61	23,15
Participação do Setor Plástico no PIB Nacional (%)	1,66	1,31	1,76	1,84	2,18	2,00

Fonte: Dados ABIPLAST – Dados de Importação e Exportação – Sistema ALICE – Jan/ 2006

## Indicadores Macroeconômicos Brasileiros 2000-2005

<b>Indicador</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
População (milhões de habitantes)	170	172	175	177	181	184
PEA – População Economicamente Ativa (milhões de habitantes)	-	83,95	86,92	88,80	92,86	-
PIB – Produto Interno Bruto (R\$ bilhões) – em preços correntes	1.101	1.199	1.346	1.556	1.767	1.938
PIB – Produto Interno Bruto (US\$ bilhões) – em preços correntes	605	510	459	507	605	796

Fonte: IBGE / Banco Central do Brasil / TEM / Conjuntura Econômica – FGV



# PLAN

No setor de embalagens plásticas flexíveis, a indústria de alimentos é responsável pelo consumo de mais de 50% da produção. Este é um dos segmentos mais dinâmicos da indústria brasileira, apresentando desempenhos melhores do que a média do setor industrial no País e responsável, em boa parte, pela estabilidade da produção industrial. A necessidade de se oferecer produtos seguros, não só do ponto de vista nutricional, mas também pelo aspecto sanitário, faz com que cresça a demanda por embalagens plásticas, mais higiênicas, práticas, descartáveis e de menor custo.

A melhora no poder aquisitivo da população, principalmente nas classes C e D nas vendas de bens de consumo, deve, cada vez mais, impulsionar a venda de produtos como iogurtes, lácteos em geral, doces, produtos de limpeza doméstica e de higiene pessoal, estimulando a demanda por mais embalagens.

Além dos mercados tradicionais, como os de alimentação e higiene, as estatísticas mostram que outros clientes podem ser desenvolvidos, sem que haja investimento significativo como hotéis e bancos e, até, com pequeno investimento, o setor de recapagem de pneus, segmentos ainda não devidamente explorados.

Entretanto, se por um lado, há demanda reprimida e, conforme mostrado, as perspectivas são bastante favoráveis, deve-se também considerar que os aumentos de matéria prima como a nafta, que subiu 75% apenas no ano passado, aliados aos altos custos financeiros e à instabilidade dos mercados interno e externo, vêm reduzindo drasticamente as margens de rentabilidade da indústria. Todavia, a crescente sofisticação das embalagens, os investimentos em equipamentos de alta tecnologia e a estabilidade cambial tornam superáveis os desafios que se apresentam.

# PLAN

Os processos que envolvem maior agregação de valor devem ser considerados. O investimento em tecnologia, que possibilite sofisticar a apresentação do produto final como, por exemplo, maior número de cores processadas na impressão (de 6 para 8) e a possibilidade de fornecer produtos co-extrudados, diminuem a concorrência, abrindo oportunidade para a conquista de maior fatia no mercado.

## **VI. Proposições a serem observadas**

Para a preparação do presente PLANO, a PLASTUNION empenhou-se em uma análise introspectiva, procurando seus pontos fortes e suas vulnerabilidades. Da mesma forma, mapeou as oportunidades e as ameaças apresentadas pela concorrência atual e potencial.

Não obstante a falta de capital de giro e demais dificuldades, ainda se vislumbram boas oportunidades de mercado que, se encaradas com profissionalismo e objetividade, podem se traduzir em bons resultados. O esforço de recuperação que se pretende é justificado pelas perspectivas que daí podem advir.

Para tanto, algumas medidas já vem sendo tomadas, encontrando-se em pleno processo de implantação. Apesar do razoável sucesso, ainda se necessita de mais tempo para consolidá-las:

# PLAN

- a) O objetivo primordial é a recomposição de suas margens operacionais, mantendo as atividades e buscando ganhos de produtividade através de ações imediatas. O esforço exigirá ações concentradas em marketing e na área comercial. Para tanto há que se estabelecer alguns parâmetros de cunho estritamente comercial, definindo metas palpáveis, factíveis e mensuráveis.
- b) Em um primeiro momento, pretende-se concentrar esforços na redução do custo de matéria prima através da obtenção de condições mais favoráveis. Dado o impacto desse item na composição de custos, qualquer melhoria trará efeito imediato na rentabilidade das operações.
- c) A meta será ampliar a fatia de mercado, explorando clientes de porte médio, que valorizam a qualidade da impressão. Já foram identificados novos nichos, ainda inexplorados, como o das indústrias de pneus e filmes técnicos para segmentos industriais, como siliconização e adesivação.
- d) As despesas administrativas já foram reduzidas a níveis suportáveis. O plano prevê a manutenção desse nível pelos próximos cinco anos, aumentando-se em seguida, em virtude da expansão das operações.
- e) Com relação às ações de marketing, já está em marcha a contratação de novos quadros, incluindo um supervisor geral com boa experiência no ramo e um maior número de representantes e vendedores. O trabalho, que já vem sendo desenvolvido, poderá ser aperfeiçoado uma vez que se equacione o problema da dívida, na forma aqui proposta.
- f) Novos mercados deverão ser desenvolvidos, como o de calandragem de filmes para uso com borrachas e pneus e o de embalagens de camada

# PLAN

dupla e tripla, co-extrudados. Da mesma forma, procurar-se-á desenvolver as vendas com polipropileno.

- g) Os controles financeiros deverão ser aperfeiçoados, de modo a desenvolver um sistema eficiente de apoio a decisões.
- h) Deverá ser realizado investimento nas aquisições de uma impressora de oito cores e de uma máquina co-extrusora, que possibilitarão aliviar os gargalos hoje existentes, aumentar a produção e expandir o leque de clientes atendidos, com maior valor agregado.
- i) O modelo de gestão deverá ser revisto, de modo a se evitar os equívocos do passado. Deverá ser aperfeiçoada uma gestão mais eficiente dos recursos humanos, financeiros e tecnológicos.
- j) Uma vez que um dos objetivos deste plano é o restabelecimento do equilíbrio nas relações comerciais com todos os credores da PLASTUNION, os mesmos sempre terão preferência, em condições de mercado, em toda e qualquer transação que vier a ser efetuada pela empresa na vigência do plano. Ademais, ressalte-se a incidência do artigo 67 da Lei 11.101/05, que garante preferência e privilégio aos credores que não interromperem fornecimento à empresa.
- k) Paralelamente às proposições aqui destacadas, a PLASTUNION desenvolverá um trabalho de prospecção no sentido de identificar um sócio estratégico que venha a agregar valor e competência à sua *expertise*. Tal sócio poderá adquirir uma participação minoritária no capital ou, eventualmente, chegar mesmo a assumir seu controle integral, hipótese em que deverá observar as condições aqui estabelecidas.

## **VII. Premissas básicas do plano**

Vários processos já estão sendo revistos para atender às proposições acima. A questão fundamental é identificar de que forma a empresa logrará reconstituir suas margens operacionais. Após os primeiros exercícios, as atividades apresentarão resultado positivo, sendo que, sua maior parte deverá ser destinada ao pagamento dos credores. Todavia, outra parte deve permanecer na empresa, para recomposição do capital de giro e suprimento das contingências, incluindo novos investimentos, ainda que não previstos no presente plano.

### **Premissas adotadas**

- a) Estimou-se, bastante conservadoramente, um faturamento inicial no valor de R\$ 37.098,98 mil, para o primeiro exercício, com um incremento nos exercícios seguintes, resultante do esforço de recuperação que a PLASTUNION estará desenvolvendo. É importante ressaltar que esse valor é plenamente factível, expressando a realidade que já se verifica hoje.
- b) No primeiro exercício da recuperação, priorizar-se-á o pagamento da dívida trabalhista, em atendimento ao artigo 41 da Lei 11.101/05.
- c) O conservadorismo adotado aponta para uma imprescindível carência inicial de dois anos. Durante este período as operações da PLASTUNION estarão caminhando para uma situação de equilíbrio, com a conseqüente geração positiva de caixa. Uma vez que as operações terão início num nível abaixo do ponto ideal, será necessário esse período para que as ações que estão

# PLAN

sendo propostas surtam o efeito desejado, e apresentem os resultados esperados, solidificando uma estrutura mínima, que dê sustentação ao trabalho de recuperação.

- d) No terceiro exercício da recuperação, o resultado deverá atingir um nível suficiente para pagar todos os custos e fazer frente à dívida já acumulada. A partir desse ponto, estimou-se um crescimento que reflete o resultado dos investimentos aqui propostos. Aqui também, privilegiou-se a cautela, uma vez que todas as perspectivas autorizam considerar um incremento maior.
- e) Não será solicitado aporte adicional de recursos por parte dos atuais credores.
- f) As “despesas gerais”, aí incluídas todas as despesas com a manutenção do processo de recuperação judicial, foram estimadas em R\$ 3.109,00 mil para o primeiro exercício, mantendo-se nesse nível até o quarto exercício da recuperação. A partir do quinto exercício, deverá ocorrer um aumento, correspondente ao crescimento de faturamento previsto.
- g) Foi considerada uma provisão para contingências judiciais, para fazer frente a eventuais contenciosos decorrentes do processo de recuperação.
- h) Os recursos anualmente gerados pelas operações da PLASTUNION serão destinados à formação de duas reservas estratégicas:
  - i.1) RESERVA para AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA (**RAD**), utilizada apenas e tão somente para a liquidação da dívida quirográfica e com garantia real existente na data do pedido de recuperação judicial, e, havendo saldo,

# PLAN

i.2) RESERVA ESTRATÉGICA de RECUPERAÇÃO (**RER**), utilizada para a recomposição do capital de giro, investimentos e contingências.

- i) No intuito de maximizar a geração de caixa, poderá vir a ser constituída uma nova empresa (NOVA PLASTUNION), a quem o uso da marca PLASTUNION poderá vir a ser cedido. A constituição dessa empresa deverá observar as formas previstas na Lei 11.101/05, e seus resultados contribuirão para os aportes à RAD.
- j) A data de início da execução do PLANO será o primeiro dia do mês imediatamente posterior ao da sua homologação, com a concessão da recuperação judicial.

É importante ressaltar que a PLASTUNION já vem agindo no sentido de implementar as ações sugeridas e que os pressupostos acima são absolutamente razoáveis e factíveis, visto que considerados sob uma perspectiva bastante cautelosa.

## **VIII. Proposta de Amortização da Dívida Trabalhista (classe I)**

Os credores da classe I (créditos derivados da legislação trabalhista) receberão integralmente seus créditos observando o prazo previsto no artigo 41 da Lei 11.101/05. Tais valores já estão considerados nas projeções futuras que serão apresentadas mais adiante.

# PLAN

## **IX. Proposta de Amortização da Dívida Com Garantia Real e Quirografária (classes II e III)**

1. O PLANO prevê o provisionamento de uma Reserva para Amortização da Dívida (RAD), que será constituída através de ANUIDADES que serão aportadas pela empresa, e cuja destinação será a amortização dos débitos classificados nas classes II e III, nas condições abaixo estabelecidas, até que se liquide o total que constará no Quadro Geral de Credores.
2. Haverá um período inicial de carência, de dois exercícios, durante os quais nenhuma ANUIDADE será aportada à RAD, e nenhum pagamento será efetuado aos credores. A partir do terceiro exercício terão início a prática de provisionamento da RAD e pagamentos aos credores.
3. Estão previstos os aportes das seguintes ANUIDADES à RAD:



# PLAN

<b>Exercício da Recuperação</b>	<b>Valor do Aporte à RAD</b>
1	carência
2	carência
3	R\$ 900.000,00
4	R\$ 1.530.000,00
5	R\$ 1.980.000,00
6	R\$ 1.980.000,00
7	R\$ 1.980.000,00
8	R\$ 1.980.000,00
9	R\$ 1.980.000,00
10	R\$ 1.980.000,00
11	R\$ 1.980.000,00
12	R\$ 1.118.300,00

4. Haverá um deságio, sobre o valor de cada crédito devidamente habilitado no Quadro Geral de Credores, no valor equivalente a 22,5% (vinte e dois e meio por cento).
  
5. A partir do início dos pagamentos, observar-se-á o seguinte mecanismo:
  - a) Para definição da ordem de pagamento aos credores será adotado procedimento semelhante ao conhecido como “leilão reverso”. Por esse critério, será pago primeiramente o credor que conceder o maior

# PLAN

percentual de deságio em seu crédito, já observado o deságio mínimo de 22,5% (vinte e dois e meio por cento).

- b) O mecanismo poderá ser repetido enquanto houver saldo na RAD.
- c) Caso não haja mais interessados em oferecer deságios, o saldo remanescente ficará retido na RAD.
- d) Na hipótese de que o valor disponível na RAD não seja suficiente para liquidar o total do crédito referente ao lance vencedor, a quitação será apenas parcial, proporcional ao valor efetivamente pago. O valor remanescente permanecerá a crédito de seu titular.

*Exemplo:*

- *Valor disponível na RAD: **R\$ 200.000,00***
- *Lance vencedor: 10,00% (adicionais ao deságio mínimo de 22,5%)*
- *Valor nominal do crédito a ser pago: **R\$ 500.000,00***

*Procedimento:*

- a) *Calcula-se o valor do crédito com o deságio mínimo:*  
$$\text{R\$ } 500.000,00 \text{ (-) } (22,5\% \times \text{R\$ } 500.000,00) = \text{R\$ } \mathbf{387.500,00}$$
- b) *Aplica-se o deságio oferecido em leilão, sobre o valor acima:*  
$$\text{R\$ } 387.500,00 \times 10\% = \text{R\$ } 38.750,00$$
- c) *Calcula-se o valor do crédito já desagiado:*  
$$\text{R\$ } 387.500,00 \text{ (-) } \text{R\$ } 38.750,00 = \text{R\$ } 348.750,00$$
- d) *Calcula-se a porcentagem do valor efetivamente pago (saldo da RAD) em relação ao total da dívida já desagiada:*  
$$\text{R\$ } 200.000,00 / \text{R\$ } 348.750,00 = 57,34\%$$

# PLAN

e) *Calcula-se o valor parcial que deverá ser quitado:*

$$57,34\% \times R\$ 500.000,00 = 286.700,00$$

f) *Calcula-se o valor nominal remanescente do crédito*

$$R\$ 500.000,00 (-) R\$ 286.738,35 = R\$ 213.300,00$$

6. Considerando o conservadorismo adotado no presente plano, caso seja possível, e economicamente adequado, os valores aportados anualmente à RAD poderão ser incrementados, no limite das possibilidades de caixa.
7. Na hipótese acima, a geração de caixa excedente à projetada será distribuída da forma aqui indicada, podendo, inclusive, ocorrer durante o período de carência, se houver possibilidade:
  - a) 70% (setenta por cento) serão direcionados como aporte adicional à RAD.
  - b) 30% serão direcionados à RER.

Considerando-se o passivo total sujeito à RECUPERAÇÃO JUDICIAL, a expectativa de geração anual de resultados, e as premissas acima estabelecidas, podemos projetar a liquidação do valor principal dos débitos da PLASTUNION dentro do horizonte de 12 (doze) anos, aproximadamente, conforme demonstrado a seguir.

# PLAN

## X. Demonstração da Projeção de Resultados e Esquema de Amortização da Dívida

**Ver**  
**quadro em**

**EXCEL**

## **XI. Laudo Econômico-Financeiro**

PLAN Consultoria S/C Ltda. responsável pelo assessoramento à PLASTUNION na elaboração do presente PLANO DE RECUPERAÇÃO, é de opinião que:

1. As condições externas à empresa mostram-se favoráveis, visto que se espera que haja expansão na demanda pelas embalagens plásticas flexíveis, tanto no segmento de produtos alimentícios, como no de produtos de limpeza caseira e higiene. Ademais, novos mercados serão explorados como o de pneus e o de filmes técnicos industriais. Tais condições validam as conservadoras premissas de faturamento que foram adotadas.
2. As condições internas também são positivas. O nome comercial “PLASTUNION” é bastante respeitado no mercado, referência de boa qualidade. Possui considerável patrimônio, incluindo o imóvel próprio onde está instalada, recentemente avaliado em mais de R\$ 9.300.000,00 (nove milhões e trezentos mil reais). Seu equipamento é adequado, mantendo-se em bom estado de conservação e manutenção, e seu pessoal, além de qualificado, está devidamente motivado a participar do processo de recuperação.
3. As premissas e pressupostos adotados nas projeções são perfeitamente razoáveis, dentro de um cenário factível e plausível, e refletem uma posição cautelosa por parte da PLASTUNION.
4. O PLANO contemplou todos os credores, sem que lhes tenha sido pleiteado o aporte de recursos adicionais.

# PLAN

5. Além do pagamento aos credores, o PLANO ainda prevê a formação da Reserva Estratégica de Recuperação (RER), indispensável à manutenção da boa saúde financeira da empresa. Evidencia seu compromisso com a execução do mesmo, pois a amortização da dívida só se viabilizará se a empresa preservar a manutenção de seu equilíbrio.
6. Portanto, nas condições aqui propostas, o PLANO é viável, e o pagamento total da dívida é exeqüível, dentro do prazo esperado, tudo conforme demonstrado através das projeções acima elaboradas.

## **XII. Considerações Finais**

Por último, cabe esclarecer que os elementos e demais informações contábeis que fundamentaram a elaboração do presente PLANO, assim como suas projeções e análises, foram fornecidas pela PLASTUNION, sob sua responsabilidade.

Ressalte-se que, como sucede com qualquer planejamento, seu efetivo resultado depende de inúmeros fatores, muitas vezes alheios ao controle e determinação de quem o está implantando. O risco é inerente a qualquer empreendimento, sendo absolutamente impossível eliminá-lo totalmente. Por esse motivo, procurou-se adotar premissas cautelosas, de forma a não comprometer a realização do esforço a ser realizado.

Após o cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/05, A PLASTUNION compromete-se a honrar os demais pagamentos na forma estabelecida no

# PLAN

presente PLANO, devidamente homologado. Uma vez concedida a Recuperação Judicial, o PLANO obriga a PLASTUNION, seus credores e sucessores a qualquer título. Sua inobservância acarretará a decretação da falência da empresa, na forma do artigo 94 III "g", da Lei 11.101/05.

São Paulo, 13 de setembro de 2.005.

PLAN Consultoria S/C Ltda.

Aristides Malheiros

Paulo Augusto Marcondes Monteiro

**PLASTUNION INDÚSTRIA DE PLÁSTICOS LTDA.**

Edgard Nami Haddad

Fernando Nami Haddad

# PLAN

**Enviar para:**

- 1. Fórum p/ juntar ao processo - (a/c Dr. Renato Mange)**
- 2. Administrador Judicial (a/c Dr. Renato Mange)**
- 3. Dr. Renato Mange - (arquivo Dr. Mange)**  
**Rua Maria Paula, 123 - 10º andar**  
**01319-001**
- 4. PLASTUNION**  
**Dr. Edgard Nami Haddad**  
**Dr. Fernando Nami Haddad**
- 5. MAC NICOL**  
**Donald Mac Nicol**  
**Enrico Fabietti**
- 6. PLAN**