



Siegen

846
P

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



NELLITEX
INDÚSTRIA TÊXTIL LTDA



NTL TÊXTIL LTDA. e MD8 TÊXTIL LTDA.
(em Recuperação Judicial)

Plano de Recuperação Judicial da empresa **NTL TÊXTIL Ltda. e MD8 TÊXTIL Ltda.** elaborado por **Siegen - Serviços de Informação Empresarial e Gestão Estratégica de Negócios Ltda.**, em atendimento ao artigo 53 da Lei 11.101/2005 para apresentação nos autos dos processos nº 019.01.2008.014288-0 com nº de ordem 1476/2008 e nº 019.01.2008.015162-8 com nº de ordem 1537/2008, ambos em trâmite na 3ª Vara Judicial da Comarca de Americana/SP.

[Handwritten signature] (D)

847
P

Sumário

1.	CONSIDERAÇÕES INICIAIS	1
2.	AS EMPRESAS	3
2.1.	APRESENTAÇÃO.....	3
2.2.	O HISTÓRICO ATÉ O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	3
2.3.	ANÁLISE SETORIAL.....	5
2.4.	MOTIVOS DA CRISE - CONCORRÊNCIA	6
2.5.	AÇÕES TOMADAS PARA REVERSÃO DA CRISE	7
3.	ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO	8
3.1.	INTRODUÇÃO.....	8
3.2	ETAPA QUALITATIVA.....	8
3.2.1	<i>Análise dos Aspectos Internos.....</i>	<i>8</i>
3.2.2	<i>Análise do Ambiente de uma Região.....</i>	<i>10</i>
3.2.3	<i>Análise do Ambiente de uma Região.....</i>	<i>11</i>
3.2.4	<i>Análise do Macro Ambiente Clima</i>	<i>11</i>
3.2.5	<i>Análise do Ambiente Operacional</i>	<i>12</i>
3.2.6	<i>Estratégia de Atuação.....</i>	<i>13</i>
3.3	ETAPA QUANTITATIVA – LAUDO ECONÔMICO FINANCEIRO	13
3.3.1	BALANÇOS PATRIMONIAIS E DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS.....	13
3.3.2	ANÁLISE VERTICAL DOS BALANÇOS PATRIMONIAIS E DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS.....	17
3.3.3	ANÁLISE DOS INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO E LIQUIDEZ.....	22
3.4	ETAPA QUANTITATIVA – VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO	25
3.4.1	<i>Projeções de demonstração de resultados e balanços patrimoniais.....</i>	<i>26</i>
3.4.2	<i>Análise das Projeções.....</i>	<i>29</i>
3.4.3	<i>Informações relevantes sobre as projeções</i>	<i>31</i>
3.4.4	<i>Proposta para os credores.....</i>	<i>32</i>
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	34

Bo
J7

048
P

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Este documento foi elaborado para atender ao artigo 53 da Lei 11.101/2005 (Nova Lei de Falências) sob forma de um Plano de Recuperação para as empresas **NTL TÊXTIL Ltda.** e **MD8 TÊXTIL Ltda.**, doravante denominadas apenas **NTL-MD8**.

Em 24 de outubro de 2008, foi publicado no Diário Oficial do Estado de São Paulo o deferimento do pedido de Recuperação Judicial.

Para a elaboração do Plano de Recuperação Judicial, a **NTL-MD8** contratou a Siegen – Serviços de Informação e Gestão Estratégica de Negócios Ltda., empresa de consultoria especializada em planejamento estratégico e de recuperação, a qual redigiu e subscreve este documento, a partir das informações prestadas pela empresa contratante e com a anuência dela.

O presente Plano de Recuperação Judicial tem como objetivo principal viabilizar uma solução para a crise econômico-financeira da **NTL-MD8**, que contemple a manutenção das atividades da empresa em sua função social, geradora de recursos, tributos, empregos diretos e indiretos e a atividade econômica de seus fornecedores, através da satisfação de créditos e a continuidade da sua relação comercial.

O plano propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas, conforme lhe faculta o artigo 50 da Lei 11.101/2005. As condições encontram-se descritas pormenorizadamente no item 3.4.4 deste trabalho e atendem às exigências do art. 53 da Lei 11.101/2005.

A demonstração da viabilidade econômica, de que trata o art. 53, inciso II, é objeto do item 3.4, no qual se observa a compatibilidade entre a proposta de pagamento aos credores e a geração de recursos da empresa.

O laudo econômico-financeiro é apresentado no item 3.3. Ele foi apoiado nas informações prestadas pela **NTL-MD8** e pelos documentos entregues em juízo conforme art. 51 da lei.

AS
Jm

849
A

Os laudos de avaliação de bens e ativos foram elaborados pela MGA Consultoria e Engenharia e pela Passarinho Empreendimentos Imobiliários Ltda, pessoas jurídicas devidamente qualificadas, e são partes integrantes deste documento na forma de anexos.

AS (U)
fy

850
P

2. AS EMPRESAS

2.1. Apresentação

A **NTL TÊXTIL Ltda** (atual denominação de Nellitex Indústria Têxtil Ltda.), sociedade com sede à Rod. BR 158, Anel Viário Engenheiro Samhir Thomé, s/n, Km 277,8, Bairro Industrial, CEP 79.601-970, inscrita no CNPJ sob o n. 59.372.664/0001-24 e três unidades filiais, uma localizada neste Município, à Rod. BR 158, Anel Viário Engenheiro Samhir Thomé, s/n, Km 278, Bairro Industrial, CEP 79.604-250 e outras duas localizadas no Estado de São Paulo, Município de Americana, à Av. da Amizade, n. 402, Bairro Jardim Bazanelli, CEP 13.469-550 e Av. Iacanga, n. 51, Bairro Jardim Ipiranga, CEP 13.468-590, atua no ramo de industrialização e comércio de produtos têxteis em geral, especialmente os destinados ao revestimento de estofados.

A **MD8 TÊXTIL Ltda.**, sociedade com sede à Rod. BR 158, Anel Viário Engenheiro Samhir Thomé, s/n, Km 278, Bairro Industrial, CEP 79.601-970, inscrita no CNPJ sob o n. 57.214.405/0001-40 e uma unidade filial localizada no Estado de São Paulo, Município de Americana, à Rua do Metalúrgico, n. 235, Bairro Jardim Industrial Werner Plaas, CEP 13.478-720, atua no ramo de industrialização e comércio de produtos têxteis em geral, e, desde o início do ano de 2007, percebendo uma oportunidade do mercado, arrendou todo o estabelecimento comercial da sociedade NTL Têxtil Ltda., baseando, então, toda sua atividade nesse negócio.

Contudo, apesar do "good will" que motivou a celebração da referida contratação, devido à crise que é enfrentada pela sociedade NTL Têxtil Ltda., a MD8 TÊXTIL Ltda. teve que assimilar diversas dívidas para manter sua operação. Além de todo passivo trabalhista que foi direcionado à MD8, grande parte dos fornecedores impuseram como condição de abertura de crédito o pagamento da dívida da NTL Têxtil Ltda.

Como estamos diante de verdadeiro quadro de sociedades que formam um grupo econômico, as empresas pediram que o Plano de Recuperação Judicial fosse feito conjuntamente, visto que grande parte do passivo a ser equacionado é comum a ambas (passivo da classe trabalhista).

2.2. O Histórico até o Pedido de Recuperação Judicial

[Handwritten signatures and initials]

851
P

A Fundada em 1989 na cidade de Americana/SP, a NTL Têxtil é uma indústria que tem sua produção voltada para o desenvolvimento e Industrialização de produtos para o mercado de decoração, moveleiro, grandes e pequenos magazines, através de modernas tecnologias, proporcionando um alto grau de satisfação pela qualidade, conforto, design e pontualidade na entrega, com tecidos em Polipropileno, Poliéster e Algodão e fios de Polipropileno.

Ao longo dos seus 17 anos de atividade, a NTL investiu em equipamentos de alta tecnologia, destinados a tecer, acabar, tingir e estampar tecidos, sendo hoje uma das empresas mais atualizadas do setor têxtil.

O respeito ao meio ambiente é um dos pontos primordiais da empresa, a qual cumpre rigorosamente todas as normas vigentes nacionais e internacionais.

O atendimento ao cliente se dá através de uma rede de representantes distribuídos em pontos estratégicos do Território Nacional, representantes para Exportação, bem como atendimento direto do departamento comercial treinado no atendimento a clientes que se encontram fora da área de atuação dos representantes.

Em 2000 foi inaugurada a unidade em Três Lagoas – MS, que contempla uma área construída de 31.400 m², em um terreno de 180.000 m², onde foram implantados os setores de fiação, tecelagem, confecção e acabamento na linha de Polipropileno, ampliando a verticalização da indústria e agregando valores à sua produção. Com o seu moderno parque industrial, a empresa conta com duas máquinas de fiação de última geração, 3 urdideiras, 24 teares Jacquard de 3,40 metros, 12 teares com maquineta, 17 teares tipo pinça.

A decisão da empresa em investir em um novo empreendimento em MS deu-se fundamentalmente pela análise comparativa dos incentivos oferecidos por aquele estado, passando também, a gerar os empregos e a renda necessários ao crescimento da região.

A mão de obra utilizada é constantemente atualizada em programas conjuntos com o SENAI local, abrindo sempre perspectiva de ocupação profissional no município e no estado.

Os equipamentos da unidade de Três Lagoas são os mais modernos do setor e em sua grande maioria importados da Europa, proporcionando um alto nível de eficiência industrial possibilitando a produção de tecidos e fios de excepcional qualidade a custos competitivos.

AA P
JH

852
P

A NTL está sempre buscando novos desafios no mercado interno e ampliando seu objetivo quanto às exportações.

2.3. Análise Setorial

A indústria têxtil e de confecções vem passando por transformações importantes em nível mundial, incluindo o Brasil. Elas se referem especialmente à comercialização entre empresas e países e às novas formas de gerenciamento de produção.

Muitas vezes tido como ultrapassado, o setor tem evoluído muito nos últimos anos, por meio de um grande investimento em tecnologia, destacadamente nas áreas de informação e comunicação.

Como a maioria das empresas brasileiras do setor não tem acesso direto a fontes de capital mais barato, torna-se fundamental a geração de recursos suficientes para cobrir os investimentos necessários para manter sua competitividade. Talvez este seja considerado um dos possíveis problemas da indústria nacional de têxteis para o lar: a maior necessidade de capital para fazer frente ao ritmo de investimentos necessários para incorporação das inovações tecnológicas na produção e no produto.

Dessa forma, co-existem atualmente na cadeia três formas principais de concorrência: a) indústrias de escala, nas quais a principal vantagem competitiva reside na produção em massa; b) indústrias mistas, que asseguram o domínio da produção e a capacidade de fabricar pequenas séries; e c) as indústrias imateriais, que se caracterizam pelo domínio de competências específicas na criação, na organização da produção e na capacidade de distribuição.

Os negócios do setor se iniciam com a matéria-prima (fibras têxteis), sendo transformada em fios nas fábricas de fiação, de onde seguem para a tecelagem (que fabrica os tecidos planos) ou para a malharia (tecidos de malha). Posteriormente, passam pelo acabamento para finalmente atingir a confecção. O produto final de cada uma dessas fases é a matéria-prima da fase seguinte. Tais diferentes fases podem ser descontinuadas e cada uma delas representa um segmento industrial específico, com dinâmicas, estruturas físicas e "players" diferentes. Dessa

AS @
JH

forma, quando se menciona cadeia têxtil e confecções está se falando sobre empresas de fiação (que podem utilizar desde fibras naturais, como algodão e seda, e fibras artificiais e sintéticas, como acrílico e poliamida), tecelagem, malharia e confecções. As empresas que atuam desde a fiação até o acabamento do tecido são chamadas de integradas, caso da NTL.


De acordo com a ABIT (Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção) o faturamento esperado para 2008 do setor têxtil é de US\$ 42 bilhões, aproximadamente. A composição dos custos industriais das empresas fabricantes de produtos têxteis para o lar é dependente de uma série de variáveis, sendo as mais relevantes o grau de automação, o custo das matérias-primas e o tipo de produto a ser fabricado. De modo geral, não existem diferenciações significativas quanto aos principais produtores, a não ser no que se refere aos equipamentos utilizados.

Como forma de se proteger dos efeitos da política cambial, as empresas passaram a referenciar seus custos de produção ao dólar. Os contratos de fornecimento de insumos relativos aos custos, quando não resultantes de compras externas, são firmados em correspondência com a variação cambial. Além disso, há um movimento localizado para obter um certo grau de diferenciação do produto.

Uma característica marcante das indústrias da linha lar é a concentração de fornecedores nacionais de algodão e fios, o que dificulta a negociação quanto ao tipo e à qualidade do produto. No entanto, a indústria da linha lar não apresenta barreiras significativas à entrada quanto aos métodos e processos de produção, uma vez que a tecnologia empregada é de domínio universal, ainda que haja a necessidade de importação de boa parte dos equipamentos.

2.4. Motivos da Crise - Concorrência

Quando da inauguração da unidade fabril de Três Lagoas, a empresa Têxtil J. Serrano detinha cerca de 94% do mercado de tecidos para forração de móveis e linha "Office". A NTL identificou uma possibilidade enorme de atuação nesse mercado e investiu cerca de US\$ 10 milhões em máquinas e equipamentos para atender o mercado.



854
P

No entanto, tão logo a unidade foi inaugurada, a Têxtil J. Serrano diminuiu seus preços abruptamente para algo em torno de 50% do anteriormente praticado. Tal prática foi encarada pelo mercado como tentativa de “dumping” para alijar a NTL do mercado.

A NTL entrou com um processo na Secretaria de Direito Econômico – SDE-MJ, alegando a prática de preço predatório, entre várias outras irregularidades. O processo somou mais de 8.000 laudas, encontra-se concluso e foi enviado ao CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) com recomendação de pesada multa por prática de preço predatório visando impedir a livre concorrência. Atualmente, a empresa aguarda o julgamento do CADE.

Tal prática prejudicou severamente a rentabilidade da unidade e corroborou para a crise atual da NTL.

2.5. Ações Tomadas para Reversão da Crise

- Readequação do quadro de pessoal para a atual estrutura produtiva. Atualmente, a NTL – MD8 conta com cerca de 100 funcionários, comparativamente ao dobro antes da reestruturação;
- Desenvolvimento e implantação de controles de custos mais apurados identificando os gargalos existentes;
- Redução geral de custos em todos os processos da empresa;
- Compra de matéria- prima à vista;
- Desenvolvimento de novas parcerias para o fornecimento de matéria- prima e compra de lotes econômicos;
- Melhoramento na integração dos processos entre vendas, marketing, compras e P.C.P.;
- Elaboração de um plano de marketing estruturado para os próximos anos;
- Desenvolvimento de um Plano visando aumento de receitas e redução de custos totais para maior foco em resultados;
- Desenvolvimento de novos mercados e produtos;
- Elaboração do Plano de Recuperação Judicial.

AS P JM

3. ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO

3.1. Introdução

O Plano de Recuperação foi precedido de um estudo de Planejamento Estratégico, através de um seminário com participantes da empresa, com o acompanhamento de uma consultoria especializada em Planejamento Estratégico.

As reuniões de Planejamento Estratégico aconteceram durante 6 semanas, iniciando-se em novembro e terminando em meados de dezembro de 2008. O Planejamento Estratégico foi dividido em 2 etapas, onde a primeira teve uma abordagem qualitativa e, a segunda etapa, uma abordagem quantitativa. Além da diretoria da empresa, os participantes eram pessoas que ocupavam cargos de gerência dentro da organização, assim como colaboradores que possuíam atividades relevantes para o desenvolvimento de cada etapa. Todos eram profissionais altamente comprometidos com a recuperação da empresa e conhecedores do negócio nas suas mais diversas áreas de atuação – comercial, custos, produção, tecnologia da informação, negócios e administrativo financeiro.

3.2 Etapa Qualitativa

3.2.1 Análise dos Aspectos Internos

Essa planilha compara a situação da **NTL-MD8** com os principais concorrentes de mercado, classificados nessa ocasião como A, B, C para preservar o caráter confidencial das informações.



Identificação das Entidades Comparadas

A -
B -
C -

Fatores Críticos de Sucesso da Entidade	Comparação com as Entidades		
	A	B	C
Qualidade	melhor	pior	pior
Preço	pior	pior	pior
Produto	igual	pior	pior
Distribuição	igual	igual	igual
Prazo de entrega	pior	pior	pior
Parque Industrial	igual	igual	igual

Resuma em uma Frase os Pontos Fortes e Fracos

Pontos Fortes:
Alta capacidade instalada.

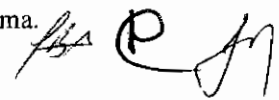
Pontos Fracos:
Compra fracionada de matéria prima ocasionando custos elevados e atrasos nas entregas

Possíveis Estratégia para Reduzir os Pontos Fracos e Aproveitar os Pontos Fortes

- 1 - Compra de lote econômico de matéria prima, reduzindo custo e prazos de entrega;
- 2 - Estoque regulador (matéria prima e produto abacado);
- 3 - Desenvolvimento de novos produtos; e.
- 4 - Treinamento de pessoal.

A análise dos fatores críticos de sucesso sugere que a NTL-MD8, em relação aos seus principais concorrentes, apresenta pequeno diferencial competitivo, uma vez que o mercado é suprido por empresas de porte grande e forte estrutura organizacional, financeira e produtiva.

Em oposição a estes pontos fortes, destaca-se principalmente que a **NTL-MD8** possui fragilidades em decorrência da sua situação econômico-financeira que gerou, no decorrer dos últimos anos, atraso de entregas e alto custo de aquisição de matéria-prima.



Conseqüentemente, a empresa foi afetada em seu faturamento, lucratividade e imagem junto aos seus fornecedores.

A fim de reverter esta situação a NTL-MD8 vem desenvolvendo nova política de compras com o objetivo de melhorar o custo de aquisição das matérias-primas através da obtenção de lotes econômicos.

3.2.2 Análise do Ambiente de uma Região

Esta análise está baseada na análise da influência da escolha de uma determinada região comparativamente a outras.

Planilha 2a - ANÁLISE DO AMBIENTE DE UMA REGIÃO

Identificação das Regiões

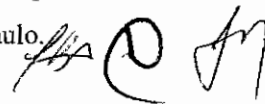
A -
B -
C -

Fatores Importantes de uma Região para o Sucesso da Entidade	Comparação com as Regiões		
	A	B	C
Custo Frete	pior	pior	pior
Incentivo fiscal	melhor	melhor	melhor

Possíveis Estratégia para Aproveitar as Oportunidades e Evitar Ameaças

1 - Parceria com transportadoras;
2 - Alteração do frete para FOB São Paulo

Observa-se que a NTL-MD8 tem a vantagem competitiva de incentivos fiscais em decorrência da localização de sua planta em Mato Grosso do Sul. Por outro lado, o frete torna-se maior. A empresa vem trabalhando para desenvolver parcerias com transportadoras e na tentativa de alterar condições comerciais para venda FOB a partir de São Paulo.



3.2.3 Análise do Ambiente de uma Região

Esta análise está baseada na análise da influência das principais forças competitivas que interferem na elaboração da estratégia das empresas, conhecida em administração como “forças de Porter”. São elas: grau de facilidade de entrada de novos concorrentes, grau de facilidade de entrada de produtos substitutos, nível de interferência governamental no setor, nível de saturação da concorrência, poder de barganha dos clientes e poder de barganha dos fornecedores.

O setor de atividade em que **NTL-MD8** está inserida e tem como principal aspecto negativo o forte poder de barganha dos grandes clientes. Isso ocorre por conta da concorrência com produtos importados, principalmente da China. Contudo, esses clientes estão cada vez mais seletivos para fazer suas compras com empresas que desenvolvem produtos de alta tecnologia com agregação de serviços pós-vendas. Além disso, a atual situação cambial melhora a competitividade do produto nacional.

3.2.4 Análise do Macro Ambiente Clima

Foram analisadas as variáveis políticas e econômicas que interferem direta ou indiretamente no desempenho da **NTL-MD8** e seus comportamentos ou oscilações.

ANÁLISE DO MACROAMBIENTE CLIMA

Ajustar Linhas

Variáveis políticas e econômicas significativas	Futuro das variáveis	Oportunidades e ameaças
Taxa de juros	Estável	Ameaça
Dólar	Alta	Oportunidade
Restrição de crédito (crise econômica)	Alta	Ameaça
Petróleo	Baixa	Oportunidade

Possíveis Estratégia para Aproveitar as Oportunidades e Evitar Ameaças

1 - Dólar: Inibe a entrada de produtos que possam afetar o mercado têxtil. Exemplo: Produtos Chineses.
2 - Restrição de crédito (crise): Redução nas vendas de produtos nobres com aumento da procura de tecidos populares. foco da empresa
3 - Petróleo. Redução de custo de materiais derivados do petróleo: Polipropileno.

Handwritten initials and marks.

859
f

Como pode ser observado no quadro anterior, ele reflete a situação de crise econômica internacional. Isso torna o atual cenário econômico e político bastante incerto para os próximos anos. Caso haja manutenção da atual taxa de câmbio, isso favorecerá o setor têxtil nacional como um todo. Por outro lado, a restrição no crédito e o baixo crescimento econômico são ameaças importantes.

Tendo em vista que isoladamente a empresa não tem como interferir nas variáveis consideradas acima, reforça-se a visão da necessidade de aumento de faturamento e rentabilidade por meio da maior eficiência e coordenação das atividades internas da empresa.

3.2.5 Análise do Ambiente Operacional

Tem por objetivo avaliar como a empresa se relaciona com suas divisões operacionais, isso pode incluir departamentos internos, concorrentes, clientes, entre outros, e são analisadas as variáveis operacionais significativas para o bom desempenho da empresa. O conceito é imaginar um cenário futuro para todas essas variáveis e estabelecer estratégias para potencializar os pontos fortes e minimizar os pontos fracos.

ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL

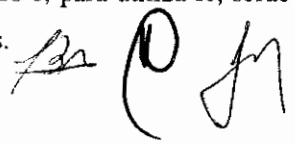
Ajustar Linhas

Variáveis operacionais significativas	Futuro das variáveis	Oportunidades e ameaças
FIAÇÃO	Melhor	oportunidade
Capacidade instalada	Melhor	oportunidade

Possíveis Estratégia para Aproveitar as Oportunidades e Evitar Ameaças

- 1 - Fiação: Possibilidade de produção de fios de Poliéster e Polipropileno para Chenille.
- 2 - Capacidade instalada: Atualmente seu uso atual é de 25% de sua capacidade instalada.

Dentre as variáveis abordadas na análise, destacam-se aquelas que conduzirão ao aumento da capacidade e da rentabilidade da empresa. Atualmente a empresa tem parte de seu parque fabril ocioso e, para utilizá-lo, serão necessários gastos de manutenção da ordem de R\$ 1 milhão de reais.



861
Q

BALANÇO PATRIMONIAL NTL	31/12/05	31/12/06	31/12/07	12/08/08
valores em Reais				
ATIVO	93.358.832	86.684.919	90.479.299	90.487.157
CIRCULANTE	45.543.563	26.591.130	30.368.196	30.376.054
CAIXA	11.326	48.430	30.482	5.879
BANCOS C/ MOVIMENTO-	(60.736)	(27.247)	(803.080)	3.254
BANCOS C/ VINCULADA	3.456.933	46.960	293.056	
DUPPLICATAS A RECEBER	16.478.500	13.737.054	19.715.947	19.472.318
(-) DUPLICATAS DESCONTADAS		(5.884.795)	(500.187)	(495.412)
ADIANTAMENTOS	2.667.373	147.482	211.260	
ESTOQUES	14.548.783	10.454.365	5.760.364	5.760.364
CRÉDITOS DIVERSOS	2.891.337	485.548	533.957	533.957
ADIANTAMENTOS A TERCEIROS	319.143	2.698.345	384.320	384.320
ICMS - IPI A RECUPERAR	891.436	954.140	823.309	790.522
IMPOSTOS A RECUPERAR-IRPJ E CSLL	344.776	-	-	-
DESPESAS EXERCÍCIO SEGUINTE	3.360.864	3.294.999	3.264.939	3.287.022
PROVISÕES CRÉDITOS FISCAIS	633.829	633.829	633.829	633.829
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	2.565.820	2.534.389	2.534.389	2.534.389
CRÉDITOS ELETROBRAS	39.487	39.487	39.487	39.487
DEPÓSITOS JUDICIAIS-TRIBUTOS	364.791	366.604	366.604	366.604
DEPÓSITOS COMPULSÓRIOS EM JUÍZO	67.663	67.663	67.663	67.663
ICMS A REC IMOBILIZADO	17.824	14.383	14.383	14.383
PROVISÃO CRÉDITOS FISCAIS	1.901.485	1.901.485	1.901.485	1.901.485
RECUPERAÇÃO IMPOSTOS IRPJ/PI	174.571	144.766	144.766	144.766
ATIVO PERMANENTE	45.249.449	57.559.400	57.576.714	57.576.714
INVESTIMENTOS	5.576	5.576	5.576	5.576
IMOBILIZADO	21.092.711	21.014.063	21.014.066	21.014.066
REAVALIAÇÃO ATIVO IMOBILIZADO	24.007.633	35.005.044	35.005.044	35.005.044
DIFERIDO	143.528	1.534.717	1.552.029	1.552.029
PASSIVO	93.358.832	86.684.919	90.479.299	90.487.157
CIRCULANTE	29.360.343	25.783.123	32.899.446	38.086.689
FORNECEDORES	13.686.367	16.128.281	16.560.176	19.621.218
FORNECEDORES EXTERNOS	245.356	557.853	629.861	5.147.161
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS-CAP GIRO	11.378.931	4.589.146	3.135.502	
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS- FCO	1.603.492	320.899	320.899	
OUTROS FINANCIAMENTOS VEÍCULOS	32.339	19.995	19.995	19.995
OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS	252.411	177.355	517.983	537.021
OBRIGAÇÕES PREVIDENCIARIAS	722.520	1.665.401	2.943.557	3.274.946
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	202.879	1.017.058	1.851.723	1.812.047
OBRIGAÇÕES DIVERSAS- REPRES E OUTR	858.342	1.128.009	510.145	529.892
PROVISÕES DE FÉRIAS E ENCARGOS	21.584	66.222	67.364	
ADIANTAMENTOS DE CLIENTES	284.758	82.950	6.240.059	7.042.229
CONTAS CORRENTES SÓCIOS	71.365	29.953	102.180	102.180
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	19.400.394	23.217.289	22.006.523	17.262.566
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS-FCO	3.460.960	5.449.452	5.449.452	4.269.389
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS-EXT-EQUIP	5.434.215	7.064.306	8.359.678	5.756.793
OBRIGAÇÕES REC EM JUÍZO	432.454	432.454	432.454	432.454
OUTRAS OBRIGAÇÕES	5.961.209	6.803.931	6.803.931	6.803.931
FORNECEDORES EXTERNOS-MAQUINAS	4.111.557	3.467.147	2.961.008	
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	44.598.095	37.684.507	35.573.330	35.137.902
CAPITAL SOCIAL	23.006.818	23.006.818	23.006.818	23.006.818
RESERVAS DE CRÉDITOS FISCAIS	2.535.314	2.535.314	2.535.314	2.535.314
REAVALIAÇÃO ATIVO MOBILIZ	24.007.633	35.746.628	35.746.628	35.746.628
OUTRAS RESERVAS	100.000	100.000	100.000	100.000
SUBVENÇÕES P/ INCENTIVOS FISCAIS	3.169.354	7.389.329	8.529.431	8.529.431
LUCROS/PREJUÍZOS EXERC. ANTERIORES	(7.991.498)	(8.221.024)	(31.093.581)	(34.344.860)
RESULTADO DO PERÍODO	(229.526)	(22.872.557)	(3.251.279)	(435.429)

Q
H

862
f

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - NTL	31/12/05	31/12/06	31/12/07	12/08/08
valores em Reais				
(+) Receita Bruta Vendas	52.569.463	44.244.176	10.966.670	800.000
(-) Impostos e Deduções s/Vendas	11.450.866	11.280.337	2.746.102	64.800
(=) Receita Operac. Líquida	41.118.597	32.963.839	8.220.568	735.200
(-) Custo Produtos vendidos	34.791.255	38.882.410	9.645.324	1.003.016
(=) Lucro Bruto	6.327.342	(5.918.571)	(1.424.756)	(267.816)
(-) Despesas Operacionais				
Despesas Vendas	3.189.669	2.692.289	183.377	42.663
Administrativas	2.121.537	2.463.527	1.401.580	736.259
Despesas Tributárias	96.376	98.941	623	-
(=) Lucro Operacional antes Desp. Finan	919.760	(11.173.328)	(3.010.336)	(1.046.738)
(-) Outras Despesas Operacionais				
Despesas Financeiras Capital Giro	2.304.307	7.953.282	321.562	25.737
Despesas Financeiras Var. Cambial	949.231	2.385.506	3.106.341	539.626
Receitas Financeiras	2.027.253	2.122.966	4.332.111	1.176.672
(=) Lucro Operacional após Desp Finan	(306.526)	(19.389.151)	(2.106.127)	(435.429)
(+) Receitas Não Operacionais	77.000	56.500	1.174.760	-
(-) Despesas Não Operacionais	-	3.539.906	2.319.912	-
(=) Resultado Exercício	(229.526)	(22.872.557)	(3.251.279)	(435.429)
(-) Ajustes exercícios Anteriores				
(=) Resultado do Exerc e Anteriores		(22.872.557)	(3.251.279)	(435.429)
(-) Contr. Social	-	-	-	-
(-) Provisão P/IRPJ Adicional	-	-	-	-
(=) Lucro Líq. Após IRPJ	(229.526)	(22.872.557)	(3.251.279)	(435.429)

[Handwritten signature]

863

BALANÇO PATRIMONIAL - MD8	31/12/05	31/12/06	31/12/07	12/08/08
valores em Reais				
ATIVO		753.244	8.290.185	7.901.690
CIRCULANTE	753.244	8.184.665	7.794.446	
CAIXA	-	3.736	25.042	
BANCOS C/ MOVIMENTO	-	161.623	136.293	
BANCOS C/VINCULADA	-	428.269	332.230	
CLIENTES	-	3.852.204	2.417.445	
(-) DUPLICATA DESCONTADA	-	(3.451.539)	(2.028.118)	
ADIANTAMENTOS	698.281	1.512.838	1.629.156	
CRÉDITOS DIVERSOS	-	44.510	44.510	
ESTOQUES	54.963	5.215.339	4.798.321	
IMPOSTOS A RECUPERAR	-	399.407	420.936	
DESPESAS EXERC SEGUINTE	-	18.278	18.631	
REALIZAVEL A LONGO PRAZO		2.587	2.587	
IMPOSTOS A RECUPERAR	-	2.587	2.587	
ATIVO PERMANENTE		102.933	104.657	
IMOBILIZADO	-	73.736	69.274	
MARCAS E PATENTES	-	4.336	4.336	
DIREITO DE USO	-	1.210	1.210	
DIFERIDO	-	23.651	29.837	
PASSIVO		753.244	8.290.185	7.901.690
CIRCULANTE	698.281	4.525.133	5.145.727	
FORNECEDORES QUIROGRAFÁRIOS - CP	-	2.446.148	3.559.256	
FORNECEDORES EXTERNOS	-	32.049		
EMPRÉSTIMO/CAPITAL DE GIRO	698.281	293.253	308.010	
OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS	-	89.772	80.631	
OBRIGAÇÕES PREVIDENCIÁRIAS	-	99.853	180.197	
OBRIGAÇÕES FISCAIS E TRIBUTÁRIAS	-	46.878	78.444	
OBRIGAÇÕES DIVERSAS	-	1.077.018	516.476	
HONORÁRIOS DA DIRETORIA	-	13.409	1.241	
PROVISÕES DE FÉRIAS	-	11.577	26.845	
ADIANTAMENTOS DE CLIENTES	-	415.175	394.628	
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO		5.767.331	5.767.331	
FORNECEDORES GARANTIA REAL	-	3.000.000	3.000.000	
FORNECEDORES QUIROGRAFÁRIOS - LP	-	2.767.331	2.767.331	
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	54.963	(2.002.279)	(3.011.368)	
CAPITAL SOCIAL	1.920.000	1.920.000	1.920.000	
RESERVAS DE CAPITAL	14.764	102.582	508.806	
RESULTADOS ANTERIORES	(1.879.747)	(1.879.801)	(4.024.861)	
RESULTADO DO PERÍODO	(54)	(2.145.060)	(1.415.314)	

Handwritten signatures and initials

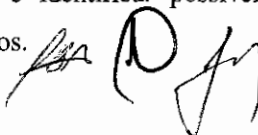
864
P

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - MD8 31/12/05 31/12/06 31/12/07 12/08/08
valores em Reais

(+) Receita Bruta Vendas	-	24.837.206	8.308.235
(-) Impostos e Deduções s/Vendas	-	5.401.598	1.721.470
(=) Receita Operac. Líquida	-	19.435.608	6.586.765
(-) Custo Produtos vendidos	-	16.638.769	6.051.309
(=) Lucro Bruto	-	2.796.838	535.456
(-) Despesas Operacionais	-		
Vendas	-	2.016.412	585.474
Administrativas	-	1.737.283	806.564
Despesas Tributárias		65.997	18.178
(=) Lucro Operacional antes Desp. Finan		(1.022.854)	(876.780)
(-) Outras Despesas Operacionais			
Despesas Financeiras	54	1.484.739	555.187
Receitas Financeiras		362.533	16.653
(=) Lucro Operacional após Desp Financ	(54)	(2.145.060)	(1.415.314)
(-) Despesas Não Operacionais			
(+) Receitas Não Operacionais			
(=) Resultado Exercício	(54)	(2.145.060)	(1.415.314)

3.3.2 Análise Vertical dos Balanços Patrimoniais e Demonstrações de Resultados

A análise vertical do balanço patrimonial demonstra a participação percentual de cada conta em relação ao total do ativo ou do passivo. Assim, pode-se verificar o comportamento dos valores apresentados no mesmo e identificar possíveis distorções que mereçam análise específica em determinados períodos.



865
P

BALANÇO PATRIMONIAL NTL	31/12/05	31/12/06	31/12/07	12/08/08
Análise Vertical				
ATIVO	100%	100%	100%	100%
CIRCULANTE	49%	31%	34%	34%
CAIXA	0%	0%	0%	0%
BANCOS C/ MOVIMENTO-	0%	0%	-1%	0%
BANCOS C/ VINCULADA	4%	0%	0%	0%
DUPLICATAS A RECEBER	18%	16%	22%	22%
(-) DUPLICATAS DESCONTADAS	0%	-7%	-1%	-1%
ADIANTAMENTOS	3%	0%	0%	0%
ESTOQUES	16%	12%	6%	6%
CRÉDITOS DIVERSOS	3%	1%	1%	1%
ADIANTAMENTOS A TERCEIROS	0%	3%	0%	0%
ICMS - IPI A RECUPERAR	1%	1%	1%	1%
IMPOSTOS A RECUPERAR-IRPJ E CSLL	0%	0%	0%	0%
DESPESAS EXERCÍCIO SEGUINTE	4%	4%	4%	4%
PROVISÕES CRÉDITOS FISCAIS	1%	1%	1%	1%
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	3%	3%	3%	3%
CRÉDITOS ELETROBRAS	0%	0%	0%	0%
DEPÓSITOS JUDICIAIS-TRIBUTOS	0%	0%	0%	0%
DEPÓSITOS COMPULSÓRIOS EM JUÍZO	0%	0%	0%	0%
ICMS A REC IMOBILIZADO	0%	0%	0%	0%
PROVISÃO CRÉDITOS FISCAIS	2%	2%	2%	2%
RECUPERAÇÃO IMPOSTOS IRPJ/PI	0%	0%	0%	0%
ATIVO PERMANENTE	48%	66%	64%	64%
INVESTIMENTOS	0%	0%	0%	0%
IMOBILIZADO	23%	24%	23%	23%
REAVALIAÇÃO ATIVO IMOBILIZADO	26%	40%	39%	39%
DIFERIDO	0%	2%	2%	2%
PASSIVO	100%	100%	100%	100%
CIRCULANTE	31%	30%	36%	42%
FORNECEDORES	15%	19%	18%	22%
FORNECEDORES EXTERNOS	0%	1%	1%	6%
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS-CAP GIRO	12%	5%	3%	0%
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS- FCO	2%	0%	0%	0%
OUTROS FINANCIAMENTOS VEÍCULOS	0%	0%	0%	0%
OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS	0%	0%	1%	1%
OBRIGAÇÕES PREVIDENCIARIAS	1%	2%	3%	4%
OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	0%	1%	2%	2%
OBRIGAÇÕES DIVERSAS- REPRES E OUT	1%	1%	1%	1%
PROVISÕES DE FÉRIAS E ENCARGOS	0%	0%	0%	0%
ADIANTAMENTOS DE CLIENTES	0%	0%	7%	8%
CONTAS CORRENTES SÓCIOS	0%	0%	0%	0%
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	21%	27%	24%	19%
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS-FCO	4%	6%	6%	5%
INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS-EXT-EQUIP	6%	8%	7%	6%
OBRIGAÇÕES REC EM JUÍZO	0%	0%	0%	0%
OUTRAS OBRIGAÇÕES	6%	8%	8%	8%
FORNECEDORES EXTERNOS-MAQUINAS	4%	4%	3%	0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	48%	43%	39%	39%
CAPITAL SOCIAL	25%	27%	25%	25%
RESERVAS DE CRÉDITOS FISCAIS	3%	3%	3%	3%
REAVALIAÇÃO ATIVO IMOBILIZ	26%	41%	40%	40%
OUTRAS RESERVAS	0%	0%	0%	0%
SUBVENÇÕES P/ INCENTIVOS FISCAIS	3%	3%	9%	9%
LUCROS/PREJUÍZOS EXERC. ANTERIORES	-9%	-9%	-34%	-38%
RESULTADO DO PERÍODO	0%	-26%	-4%	0%

Handwritten signature

066
f

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - NTL	31/12/05	31/12/06	31/12/07	12/08/08
Análise Vertical				
(+) Receita Bruta Vendas	128%	134%	133%	109%
(-) Impostos e Deduções s/Vendas	28%	34%	33%	9%
(=) Receita Operac. Líquida	100%	100%	100%	100%
(-) Custo Produtos vendidos	85%	118%	117%	136%
(=) Lucro Bruto	15%	-18%	-17%	-36%
(-) Despesas Operacionais				
Despesas Vendas	8%	8%	2%	6%
Administrativas	5%	7%	17%	100%
Despesas Tributárias	0%	0%	0%	0%
(=) Lucro Operacional antes Desp. Finan	2%	-34%	-37%	-142%
(-) Outras Despesas Operacionais				
Despesas Financeiras Capital Giro	6%	24%	4%	4%
Despesas Financeiras Var. Cambial	2%	7%	38%	73%
Receitas Financeiras	5%	6%	53%	160%
(=) Lucro Operacional após Desp Financ	-1%	-59%	-26%	-59%
(+) Receitas Não Operacionais	0%	0%	14%	0%
(-) Despesas Não Operacionais	0%	11%	28%	0%
(=) Resultado Exercício	-1%	-69%	-40%	-59%
(-) Ajustes exercícios Anteriores	0%	0%	0%	0%
(=) Resultado do Exerc e Anteriores	0%	-69%	-40%	-59%
(-) Contr. Social	0%	0%	0%	0%
(-) Provisão P/IRPJ Adicional	0%	0%	0%	0%
(=) Lucro Liq. Após IRPJ	-1%	-69%	-40%	-59%

Handwritten signature and initials, including a circled 'P'.

Para a NTL, é interessante observar o crescimento do passivo circulante, indicando aumento no endividamento de curto prazo e a queda de seu patrimônio líquido, indicando prejuízo e deterioração do capital investido.

A análise vertical das Demonstrações de Resultados permite identificar o percentual de participação de cada conta em relação ao faturamento líquido da empresa. Pode-se identificar, portanto, qual é o percentual de margem líquida da empresa nos anos de 2005, 2006, 2007 e até 12.08.2008.

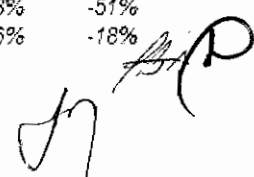
Dentre as principais análises a serem feitas, podemos ressaltar a queda do lucro bruto a partir de 2006. Isso ocorreu pela ineficiência da empresa em controlar seus custos de produção, motivo principal que a levou a arrendar seu negócio para a MD8 em 2007.

ASD (D) J

BALANÇO PATRIMONIAL - MD8
Análise Vertical

31/12/05 31/12/06 31/12/07 12/08/08

	100%	100%	100%
ATIVO	100%	100%	100%
CIRCULANTE	100%	99%	99%
CÁIXA	0%	0%	0%
BANCOS C/ MOVIMENTO	0%	2%	2%
BANCOS C/VINCULADA	0%	5%	4%
CLIENTES	0%	46%	31%
(-) DUPLICATA DESCONTADA	0%	-42%	-26%
ADIANTAMENTOS	93%	18%	21%
CRÉDITOS DIVERSOS	0%	1%	1%
ESTOQUES	7%	63%	61%
IMPOSTOS A RECUPERAR	0%	5%	5%
DESPESAS EXERC SEGUINTE	0%	0%	0%
REALIZAVEL A LONGO PRAZO	0%	0%	0%
IMPOSTOS A RECUPERAR	0%	0%	0%
ATIVO PERMANENTE	0%	1%	1%
IMOBILIZADO	0%	1%	1%
MARCAS E PATENTES	0%	0%	0%
DIREITO DE USO	0%	0%	0%
DIFERIDO	0%	0%	0%
PASSIVO	100%	100%	100%
CIRCULANTE	93%	55%	65%
FORNECEDORES QUIROGRAFÁRIOS - CP	0%	30%	45%
FORNECEDORES EXTERNOS	0%	0%	0%
EMPRESTIMO/CAPITAL DE GIRO	93%	4%	4%
OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS	0%	1%	1%
OBRIGAÇÕES PREVIDENCIÁRIAS	0%	1%	2%
OBRIGAÇÕES FISCAIS E TRIBUTÁRIAS	0%	1%	1%
OBRIGAÇÕES DIVERSAS	0%	13%	7%
HONORÁRIOS DA DIRETORIA	0%	0%	0%
PROVISÕES DE FÉRIAS	0%	0%	0%
ADIANTAMENTOS DE CLIENTES	0%	5%	5%
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	0%	70%	73%
FORNECEDORES GARANTIA REAL	0%	36%	38%
FORNECEDORES QUIROGRAFÁRIOS - LP	0%	33%	35%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	7%	-24%	-38%
CAPITAL SOCIAL	255%	23%	24%
RESERVAS DE CAPITAL	2%	1%	6%
RESULTADOS ANTERIORES	-250%	-23%	-51%
RESULTADO DO PERÍODO	0%	-26%	-18%



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - MD8 31/12/05 31/12/06 31/12/07 12/08/08
 análise vertical

(+) Receita Bruta Vendas			128%	126%
(-) Impostos e Deduções s/Vendas	-		28%	26%
(=) Receita Operac. Líquida	-		100%	100%
(-) Custo Produtos vendidos	-		86%	92%
(=) Lucro Bruto	-		14%	8%
(-) Despesas Operacionais	-		0%	0%
Vendas	-		10%	9%
Administrativas	-		9%	12%
Despesas Tributárias	-		0%	0%
(=) Lucro Operacional antes Desp. Finan			-5%	-13%
(-) Outras Despesas Operacionais			0%	0%
Despesas Financeiras	54		8%	8%
Receitas Financeiras			2%	0%
(=) Lucro Operacional após Desp Financ	(54)		-11%	-21%
(-) Despesas Não Operacionais			0%	0%
(+) Receitas Não Operacionais			0%	0%
(=) Resultado Exercício	(54)		-11%	-21%

Para a MD8, é importante observar que a empresa acumulou prejuízos desde o arrendamento da NTL e, embora tenha conseguido diminuir o custo das mercadorias vendidas, acumulou despesas comerciais e financeiras que resultaram em prejuízo da operação.

Além disso, observa-se que a MD8 possui um patrimônio líquido bastante inferior ao da NTL. Dessa maneira, quando a MD8 começou a assumir o pagamento de parte da dívida da NTL, ficou clara a necessidade de unificar as duas empresas.

3.3.3 Análise dos indicadores de endividamento e liquidez

Ao analisarmos os índices de endividamento, podemos perceber que o endividamento da NTL caminhou para uma estabilização, porém num patamar percentual elevado. Enquanto isso, a

[Handwritten signature] **1**

MD8 teve um crescimento abrupto de endividamento, contaminada pela NTL, conforme quadro abaixo:

ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	12.08.2008
Endividamento de Curto Prazo ECP = PC / AT				
NTL	31%	30%	36%	42%
MD8		93%	55%	65%
Endividamento de Longo Prazo ELP = PELP / AT				
NTL	21%	27%	24%	19%
MD8		0%	70%	73%
Endividamento Oneroso EO = (E + F) / AT				
NTL	23%	20%	17%	11%
MD8		93%	4%	4%

Endividamento de Curto Prazo - mostra o total de recursos de curto prazo utilizados para financiar a empresa.

Endividamento de Longo Prazo - mostra o total de recursos de longo prazo utilizados para financiar a empresa.

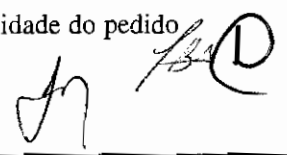
Endividamento Oneroso - mostra quanto a empresa utiliza de recursos bancários de curto e longo prazo para financiar suas atividades.

ÍNDICES DE LIQUIDEZ	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	12.08.2008
Liquidez Geral LG = (AC + ARLP) / (PC + PELP)				
NTL	0,99	0,59	0,60	0,59
MD8		1,08	0,90	0,71
Liquidez Corrente LC = AC / PC				
NTL	1,55	1,03	0,92	0,80
MD8		1,08	1,81	1,51
Necessidade de Capital de Giro (R\$) NCG = AC - PC				
NTL	16.183.220,14	808.005,93	-2.531.250,02	-7.710.635,23
MD8	0,00	54.983,42	3.659.531,72	2.648.718,95

Ao analisarmos os índices de liquidez, constatamos que ambas as empresas obtiveram piora nos índices.

Para analisarmos os índices de liquidez, devemos adotar a premissa que a liquidez da empresa piora na medida os valores se afastam negativamente do número índice 1 (valores menores do que 1).

De maneira geral, ao analisarmos os índices de endividamento e liquidez, além da necessidade de capital de giro das empresas, conforme quadro acima, torna-se clara necessidade do pedido



071
P

de Recuperação Judicial, uma vez que sem isso a situação da empresa seria de caminhar rapidamente para a insolvência total.

Fato importante a ser observado é que a Necessidade de Capital de Giro da MD8 é inversa da NTL, porém, observamos que, quando consolidados, os valores são inferiores à ordem de grandeza dos débitos inscritos em Recuperação Judicial. Assim, o alongamento do endividamento acarretará em uma recuperação plena da liquidez e da capacidade de pagamento da empresa. À medida que o Plano de Recuperação seja aprovado, os compromissos do passado poderão ser pagos dentro da execução de um orçamento.



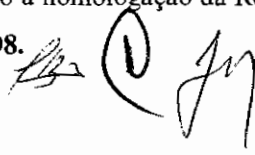
872
f

3.4 Etapa Quantitativa – Viabilidade de recuperação

Este plano de recuperação será viabilizado com a consolidação das estratégias comerciais, operacionais e de ordem administrativo-financeira, que estão propostas com a incorporação da MD8 pela NTL. Assim, para efeito de projeção, os balanços e demonstrativos econômico-financeiros foram consolidados e o plano será apresentado considerando um único grupo, NTL-MD8. Várias ações assertivas já foram implementadas com resultados positivos e as ações que ainda não foram praticadas, não apresentam custo alto de investimento. Como por exemplo, na área financeira, a empresa foi reestruturada com orientação de consultor financeiro externo, que ajustou os controles financeiros como: implantação de fluxos de caixa passado e futuro, negociações bancárias e controles de taxas de desconto, criação e cumprimento de metas financeiras e redução de mão- de- obra.

A viabilização deste plano, contudo, pressupõe a reconquista da confiança dos clientes por parte de **NTL-MD8**. Tal confiança depende da capacidade da empresa em poder atender aos pedidos nos prazos estabelecidos em contrato.

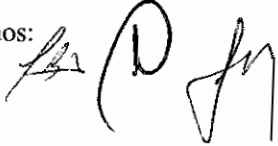
Observe-se que com incorporação da MD8 pela NTL a empresa irá readquirir foco, possibilitando a homologação da Recuperação Judicial e conseqüente renegociação do passivo da **NTL-MD8**.



873
P

3.4.1 Projeções de demonstração de resultados e balanços patrimoniais

Conforme análise e proposta das empresas, foi traçado o cenário mais provável de resultados, a partir a incorporação da MD8 pela NTL. Assim, os balanços e demonstrações de resultado são demonstrados de maneira consolidada. Conforme as projeções de vendas e custos obtidos durante o planejamento estratégico da empresa, foi traçado o cenário mais provável de resultados:





BALANÇO PATRIMONIAL NTL-IND8
valores em Reais

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10
ATIVO											
CIRCULANTE	98.388.847	98.732.546	99.133.815	99.621.440	100.456.914	101.393.135	102.384.768	103.434.582	104.545.487	105.720.537	107.283.622
CAIXA E PROVISÃO	38.170.500	38.514.199	38.915.469	39.403.093	40.238.567	41.174.789	42.166.421	43.216.236	44.327.140	45.502.191	47.065.275
BANCOS C/ MOVIMENTO	30.922	374.621	775.691	1.263.515	2.088.999	3.035.211	4.025.843	5.076.657	6.187.562	7.362.613	8.925.697
BANCOS C/ INCLUIÇÃO	139.547	139.547	139.547	139.547	139.547	139.547	139.547	139.547	139.547	139.547	139.547
CLIENTES	332.230	332.230	332.230	332.230	332.230	332.230	332.230	332.230	332.230	332.230	332.230
(-) DEDUÇÕES	21.889.763	21.889.763	21.889.763	21.889.763	21.889.763	21.889.763	21.889.763	21.889.763	21.889.763	21.889.763	21.889.763
ADANTAMENTOS	(2.523.530)	(2.523.530)	(2.523.530)	(2.523.530)	(2.523.530)	(2.523.530)	(2.523.530)	(2.523.530)	(2.523.530)	(2.523.530)	(2.523.530)
CREDITOS DIVERSOS	2.013.475	2.013.475	2.013.475	2.013.475	2.013.475	2.013.475	2.013.475	2.013.475	2.013.475	2.013.475	2.013.475
ESTOQUES	578.467	578.467	578.467	578.467	578.467	578.467	578.467	578.467	578.467	578.467	578.467
IMPOSTOS A REQUIRAR	10.558.685	10.558.685	10.558.685	10.558.685	10.558.685	10.558.685	10.558.685	10.558.685	10.558.685	10.558.685	10.558.685
DESPESAS EXERC SEGUINTE	1.845.287	1.845.287	1.845.287	1.845.287	1.845.287	1.845.287	1.845.287	1.845.287	1.845.287	1.845.287	1.845.287
	3.305.653	3.305.653	3.305.653	3.305.653	3.305.653	3.305.653	3.305.653	3.305.653	3.305.653	3.305.653	3.305.653
REALIZAVEL A LONGO PRAZO	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976
IMPOSTOS A RECUPERAR	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976	2.536.976
ATIVO PERMANENTE	57.681.371	57.681.371	57.681.371	57.681.371	57.681.371	57.681.371	57.681.371	57.681.371	57.681.371	57.681.371	57.681.371
IMOBILIZADO	56.088.383	56.088.383	56.088.383	56.088.383	56.088.383	56.088.383	56.088.383	56.088.383	56.088.383	56.088.383	56.088.383
MARCAS E PATENTES	4.336	4.336	4.336	4.336	4.336	4.336	4.336	4.336	4.336	4.336	4.336
DIREITO DE USO	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210
DIFERIDO	1.581.866	1.581.866	1.581.866	1.581.866	1.581.866	1.581.866	1.581.866	1.581.866	1.581.866	1.581.866	1.581.866
INVESTIMENTOS	5.576	5.576	5.576	5.576	5.576	5.576	5.576	5.576	5.576	5.576	5.576
PASSIVO	98.388.847	98.732.546	99.133.815	99.621.440	100.456.914	101.393.135	102.384.768	103.434.582	104.545.487	105.720.537	107.283.622
CIRCULANTE	15.742.558	15.972.838	16.318.257	17.709.656	18.112.646	18.334.290	18.567.017	18.814.380	19.067.951	19.016.689	14.367.760
RECUPERAÇÃO JUDICIAL	1.374.798	1.605.078	1.950.497	3.341.896	3.744.886	3.966.530	4.199.257	4.443.620	4.700.201	4.648.929	-
FORNECEDORES EXTERIOS	328.006	328.006	328.006	328.006	328.006	328.006	328.006	328.006	328.006	328.006	328.006
EMPRESTIMO/CAPITAL DE GIRO	0.031	0.031	0.031	0.031	0.031	0.031	0.031	0.031	0.031	0.031	0.031
OBRIÇÕES TRABALHISTAS	3.455.143	3.455.143	3.455.143	3.455.143	3.455.143	3.455.143	3.455.143	3.455.143	3.455.143	3.455.143	3.455.143
OBRIÇÕES PREVIDENCIÁRIAS	1.890.490	1.890.490	1.890.490	1.890.490	1.890.490	1.890.490	1.890.490	1.890.490	1.890.490	1.890.490	1.890.490
OBRIÇÕES FISCAIS E TRIBUTARIAS	1.046.368	1.046.368	1.046.368	1.046.368	1.046.368	1.046.368	1.046.368	1.046.368	1.046.368	1.046.368	1.046.368
OBRIÇÕES DIVERSAS	103.421	103.421	103.421	103.421	103.421	103.421	103.421	103.421	103.421	103.421	103.421
HONORÁRIOS DA DIRETORIA	26.845	26.845	26.845	26.845	26.845	26.845	26.845	26.845	26.845	26.845	26.845
PROVISÕES DE FÉRIAS	7.436.857	7.436.857	7.436.857	7.436.857	7.436.857	7.436.857	7.436.857	7.436.857	7.436.857	7.436.857	7.436.857
ADANTAMENTOS DE CLIENTES	50.519.755	48.914.678	46.964.180	43.622.284	39.877.398	35.910.867	31.711.610	27.267.991	22.567.790	17.918.861	17.918.861
EXIGIVEL A LONGO PRAZO	32.690.894	30.995.817	29.045.319	25.703.423	21.958.537	17.992.006	13.792.749	9.349.130	4.648.929	-	-
RECUPERAÇÃO JUDICIAL	17.918.861	17.918.861	17.918.861	17.918.861	17.918.861	17.918.861	17.918.861	17.918.861	17.918.861	17.918.861	17.918.861
OUTRAS OBRIÇÕES	32.126.533	33.845.031	35.851.378	38.269.500	42.466.870	47.147.970	52.106.141	57.355.212	62.909.737	68.784.987	74.997.001
CAPITAL SOCIAL	24.926.618	24.926.618	24.926.618	24.926.618	24.926.618	24.926.618	24.926.618	24.926.618	24.926.618	24.926.618	24.926.618
RESERVAS DE CAPITAL	3.044.120	4.530.386	6.165.279	8.023.111	10.624.077	13.486.139	16.489.254	19.643.575	22.955.612	26.433.251	30.084.772
REVALIAÇÃO ATIVO IMOBILIZ	35.746.620	35.746.620	35.746.620	35.746.620	35.746.620	35.746.620	35.746.620	35.746.620	35.746.620	35.746.620	35.746.620
OUTRAS RESERVAS	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
SUBVENÇÕES ANTERIORES	8.529.431	8.529.431	8.529.431	8.529.431	8.529.431	8.529.431	8.529.431	8.529.431	8.529.431	8.529.431	8.529.431
RESULTADOS ANTERIORES	(38.369.721)	(40.220.463)	(39.986.232)	(39.616.777)	(39.036.488)	(37.460.083)	(35.640.038)	(33.665.990)	(31.591.240)	(29.348.752)	(26.951.140)
RESULTADO DO PERÍODO	(1.850.742)	232.231	371.455	590.289	1.576.405	1.820.045	1.954.048	2.094.493	2.242.488	2.397.672	2.550.493

[Handwritten signature]
874



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS valores em Reais	ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5		ANO 6		ANO 7		ANO 8		ANO 9		ANO 10		
	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	5.10	
Ticket médio	326.797,39	359.477,12	408.496,73	571.885,42	629.084,97	660.539,22	693.566,18	728.244,49	764.656,71	802.889,55	839.749	876.591	913.432	950.273	987.114	1.023.955	1.060.796	1.097.637	1.134.478	1.171.319	1.208.160
Venda em metros	1.666.667	1.833.333	2.000.000	2.166.667	2.333.333	2.500.000	2.666.667	2.833.333	3.000.000	3.166.667	3.333.333	3.500.000	3.666.667	3.833.333	4.000.000	4.166.667	4.333.333	4.500.000	4.666.667	4.833.333	5.000.000
(+) Receita Bruta Vendas	20.000.000	22.000.000	24.000.000	26.000.000	28.000.000	30.000.000	32.000.000	34.000.000	36.000.000	38.000.000	40.000.000	42.000.000	44.000.000	46.000.000	48.000.000	50.000.000	52.000.000	54.000.000	56.000.000	58.000.000	60.000.000
(-) Impostos e Deduções s/Vendas	3.471.074	3.818.182	4.338.843	6.074.380	6.681.819	7.015.909	7.366.705	7.735.040	8.121.792	8.527.881	8.944.419	9.371.506	9.809.143	10.257.330	10.716.067	11.185.354	11.665.191	12.155.578	12.656.515	13.168.002	13.690.139
(+) Receita Operac. Líquida	16.528.926	18.181.818	20.661.157	26.925.620	31.818.182	33.409.091	35.079.545	36.833.523	38.675.199	40.608.959	42.633.581	44.757.534	46.979.857	49.306.143	51.741.283	54.286.439	56.942.611	59.709.799	62.588.113	65.578.241	68.680.369
(-) Custo Produtos vendidos	12.396.634	13.636.364	15.495.868	21.694.215	23.863.936	25.056.818	26.309.659	27.625.142	29.006.359	30.456.719	31.978.142	33.569.629	35.231.172	36.962.783	38.766.450	40.641.183	42.586.974	44.603.863	46.692.861	48.854.978	51.090.323
(-) manutenção para aumento da capacidade	300.000	300.000	300.000																		
(=) Lucro Bruto	3.832.231	4.245.455	4.865.289	7.231.405	7.954.545	8.352.273	8.769.886	9.208.381	9.688.800	10.152.240	10.621.734	11.092.285	11.563.892	12.035.505	12.507.124	12.978.748	13.450.377	13.922.011	14.393.650	14.865.294	15.336.943
(-) Despesas Operacionais	1.100.000	1.210.000	1.375.000	1.925.000	2.117.500	2.223.375	2.334.544	2.451.271	2.573.834	2.702.526	2.841.233	2.990.956	3.141.695	3.293.449	3.446.218	3.600.000	3.754.794	3.910.603	4.067.427	4.225.266	4.384.120
Vendas	1.200.000	1.240.000	1.300.000	1.500.000	1.570.000	1.608.500	1.648.925	1.691.371	1.736.940	1.782.737	1.829.750	1.877.979	1.927.424	1.978.085	2.029.956	2.083.037	2.137.328	2.192.829	2.249.540	2.307.461	2.366.592
Administrativas	100.000	104.000	110.000	130.000	137.000	140.850	144.833	149.137	153.594	158.274	163.075	167.988	173.013	178.150	183.400	188.763	194.240	199.831	205.537	211.358	217.295
Despesas Tributárias																					
(-) Lucro Operacional antes Desp. Finan	1.432.231	1.691.455	2.080.289	3.676.405	4.130.045	4.379.540	4.641.525	4.816.601	5.205.431	5.508.703	5.821.989	6.146.280	6.481.632	6.827.947	7.185.229	7.553.573	7.932.878	8.323.148	8.724.383	9.136.593	9.559.778
(-) Outras Despesas Operacionais	1.200.000	1.320.000	1.500.000	2.100.000	2.310.000	2.425.500	2.546.775	2.674.114	2.807.819	2.942.210	3.081.233	3.224.885	3.373.068	3.525.781	3.683.034	3.844.827	4.011.160	4.182.033	4.357.456	4.537.469	4.722.072
Despesas Financeiras																					
Receitas Financeiras																					
(-) Lucro Operacional após Desp Finan	232.231	371.455	580.289	1.576.405	1.820.045	1.954.040	2.094.750	2.242.488	2.397.612	2.560.493	2.740.756	2.934.495	3.142.564	3.364.714	3.601.193	3.852.713	4.119.718	4.402.615	4.699.927	5.011.654	5.337.706
(-) Despesas Não Operacionais																					
(-) Resultado Exercício	232.231	371.455	580.289	1.576.405	1.820.045	1.954.040	2.094.750	2.242.488	2.397.612	2.560.493	2.740.756	2.934.495	3.142.564	3.364.714	3.601.193	3.852.713	4.119.718	4.402.615	4.699.927	5.011.654	5.337.706
(+) incentivo fiscal	1.486.266	1.634.893	1.857.833	2.600.965	2.951.062	3.004.115	3.154.321	3.312.037	3.477.639	3.651.521	3.834.796	4.028.561	4.232.916	4.447.971	4.673.826	4.910.591	5.158.256	5.416.921	5.686.586	5.967.251	6.258.916
(-) Resultado com incentivo fiscal	1.718.497	2.006.347	2.438.122	4.177.371	4.681.108	4.958.155	5.249.071	5.554.525	5.875.251	6.212.013	6.573.551	6.963.251	7.375.517	7.806.711	8.256.319	8.724.304	9.210.573	9.714.546	10.236.513	10.776.570	11.334.626
	10.4%	11.0%	11.8%	14.4%	14.7%	14.6%	15.0%	15.1%	15.2%	15.3%	15.4%	15.5%	15.6%	15.7%	15.8%	15.9%	16.0%	16.1%	16.2%	16.3%	16.4%
Pagamento dos credores da RJ	1.374.798	1.605.078	1.950.497	3.341.896	3.744.886	3.966.530	4.199.257	4.443.620	4.700.201	4.969.611	5.252.860	5.551.049	5.865.188	6.195.287	6.541.346	6.903.465	7.281.644	7.675.883	8.086.182	8.512.541	8.954.960

[Handwritten signature]

895

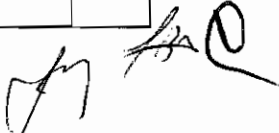
As projeções foram baseadas nas seguintes premissas:

- A) Receita bruta com projeção de R\$ 20.000.000,00 no ano 1, até R\$ 25.000.000,00 no ano 3;
- B) Manutenção necessária para recuperação da capacidade produtiva no valor total de R\$ 900 mil, a ser realizada entre os anos 1 e 3 (R\$ 300.000,00 anuais);
- C) Receita bruta com projeção de R\$ 35.000.000,00 no ano 4, crescimento de 10% para o ano 5 e 5% para os demais anos seguintes;
- D) Custos de produção compatíveis com as medidas tomadas de redução e aperfeiçoamento da política de compras de insumos da empresa;
- E) Despesas administrativas e comerciais compatíveis com as reduções e racionalizações implementadas.
- F) Despesas financeiras de 6% sobre o faturamento, levando-se em consideração juros de 3% a.m. e prazo de recebimento em 60 dias;
- G) Provisionamento de recursos (constante da linha CAIXA do Ativo Circulante) atingindo o valor de R\$ 8.925.697,00 no ano 10. Este valor é destinado ao pagamento de obrigações fiscais, sociais e outras obrigações não sujeitas aos efeitos da Recuperação Judicial.
- H) Destinação de 80% do lucro, considerando incentivo fiscal, para pagamento dos credores sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial.

3.4.2 Análise das Projeções

Ao analisarmos os índices de endividamento e liquidez formados com base na projeção acima, é nítida a percepção de que a recuperação da empresa é viável.

ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10
Endividamento de Curto Prazo ECP = PC / AT										
NTL-MD6	16,18%	16,46%	17,78%	18,03%	18,08%	16,13%	18,19%	18,24%	17,99%	13,39%
Endividamento de Longo Prazo ELP = PELP / AT										
NTL-MD6	49,54%	47,37%	43,79%	39,70%	35,42%	30,97%	26,36%	21,59%	16,95%	15,70%
Endividamento Oneroso EO = (E + F) / AT										
NTL-MD6	0,33%	0,33%	0,33%	0,33%	0,32%	0,32%	0,32%	0,31%	0,31%	0,31%



877
f

Conforme tabela acima, identificamos uma melhora significativa em todos os índices de endividamento uma vez que todos reduzem seus valores.

ÍNDICES DE LIQUIDEZ	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10
Liquidez Geral LG = (AC + ARLP) / (PC + PELP)										
NTL-MDB	0,53	0,66	0,68	0,74	0,81	0,89	0,99	1,13	1,30	1,54

Conforme tabela anterior, o índice de liquidez geral apresenta melhora significativa, tendendo ao número índice 1 até o ano 8 e superando-o em seguida. Isto demonstra que a empresa recupera sua capacidade de pagamento dos credores e manutenção de suas atividades.

[Handwritten signatures and a circled '1']

878
P

3.4.3 Informações relevantes sobre as projeções

As projeções mostram que a NTL-MD8 tem condições de reverter significativamente o quadro negativo atual. Para isso, foram adotadas as seguintes premissas:

- Evolução do faturamento conforme demonstrado no item 3.4.1;
- Evolução dos custos de produção e despesas operacionais e financeiras, compatíveis com a evolução do faturamento;
- Destinação de 80% do lucro considerando o incentivo fiscal, contabilizado conforme legislação específica do ICMS da Secretaria da Fazenda do Mato Grosso do Sul, para pagamento dos credores habilitados na recuperação judicial;
- Pagamento integral dos credores da classe I (créditos derivados da legislação trabalhista), conforme art. 41 da Lei 11.101/2005, no primeiro ano do Plano de Recuperação Judicial;
- Pagamento de débitos tributários, previstos no artigo 68 da Lei 11.101/2005 e regulamentado pelos órgãos competentes;
- Provisionamento de recursos, que podem ser observados na linha “Caixa e Provisão” no Ativo Circulante. Observa-se que ele é crescente e que poderá atingir cerca de R\$ 9 milhões no ano 10. Tais valores visam recompor o capital circulante da empresa e pagar as obrigações fiscais e sociais e demais obrigações não sujeitas aos efeitos da Recuperação Judicial, constantes no Passivo Circulante.



879
f

3.4.4 Proposta para os credores

Este plano de recuperação propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas, conforme prevê o art. 50 da Lei 11.101/2005.

O Plano de Recuperação ora apresentado propõe um provisionamento anual de 80% do resultado líquido antes de impostos da NTL-MD8 considerando o incentivo fiscal, assegurado pelo RICMS (Regulamento do ICMS) da Secretaria da Fazenda de Mato Grosso do Sul para pagamento dos credores das classes I, II e III. Os credores da classe I (créditos derivados da legislação trabalhista) receberão seus créditos observando o prazo máximo de 12 meses de acordo com art. 41 da Lei 11.101/05. Os credores das classes II e III serão tratados indistintamente, através de pagamentos anuais e com primeiro pagamento depois de 12 meses da data de homologação do plano, e conseqüente concessão de sua recuperação judicial em juízo.

O provisionamento anual de que trata o parágrafo anterior será utilizado para pagar o valor integral dos saldos credores das classes II e III com montante inferior a R\$ 2.000,00 (dois mil reais). Para os credores com saldo superior a R\$ 2.000,00 (dois mil reais), os pagamentos ocorrerão com a parcela mínima de R\$ 2.000,00 (dois mil reais) mais o rateio proporcional à participação do credor sobre o total do provisionamento restante. Tal distribuição será suficiente para quitar integralmente, logo no ano 1, cerca de 230 dos estimados 400 credores daquelas classes, guardadas as regras acima. O prazo máximo para pagamento de todos os credores é de 9 anos.

O índice de correção utilizado para o pagamento dos credores será o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo).

Até o momento de conclusão deste trabalho, o valor total de créditos sujeitos à Recuperação Judicial era de R\$ 33.975.692,24 (trinta e três milhões novecentos e setenta e cinco mil seiscentos e noventa e dois reais e vinte e quatro centavos) classificados da seguinte forma:

AB (D)
JM

888
P

Valores em R\$

	Md8	NTL	Totais
classe I	80.630,89	522.490,98	603.121,87
classe II	3.000.000,00	7.284.961,01	10.284.961,01
classe III	1.334.802,61	21.752.806,75	23.087.609,36
	4.415.433,50	29.560.258,74	33.975.692,24

[Handwritten signature] P

881
R

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Siegen Ltda., contratada para elaborar o Plano de Recuperação e dar seu parecer sobre a viabilidade econômico-financeira da **NTL-MD8**, acredita que as informações constantes neste Plano de Recuperação evidenciem que a empresa é rentável.

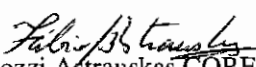
Baseada nas ações tomadas descritas no item 2.5 e nas estratégias sugeridas para a reestruturação apontadas no item 3.2, a **NTL-MD8** será capaz de trabalhar como uma empresa viável e lucrativa.

A Siegen Ltda. acredita que todos os credores terão maiores benefícios com a implementação deste plano de recuperação, uma vez que a proposta aqui analisada não agrega nenhum risco adicional aos credores. Observe que nenhum credor foi convidado a participar de um plano de capitalização da empresa e não foi forçado a continuar estabelecendo relações comerciais com a **NTL-MD8**.

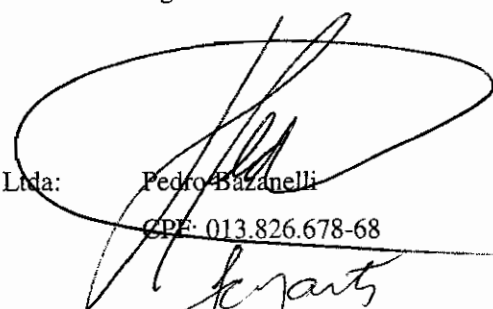
Após o cumprimento dos art. 61 e 63 da Lei 11.101/2005, a suplicante compromete-se a honrar com os demais pagamentos no prazo e na forma de seu plano devidamente homologado.

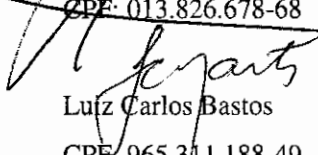
É o relatório.

São Paulo, 22 de dezembro de 2008.


Fábio Bartolozzi Astrauskas CORECON – 26.289-1 2ª. região -SP
Serviços de Informação Empresarial e Gestão Estratégica de Negócios Ltda
CORECON – RE/3728-1 2ª. região – SP

Anuentes:

Pela NTL Têxtil Ltda:  Pedro Bazanelli
CPF: 013.826.678-68

Pela MD8 Têxtil Ltda:  Luiz Carlos Bastos
CPF: 965.311.188-49