

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

TEXTIL TABACOW S.A.

(em Recuperação Judicial)



Plano de Recuperação Judicial elaborado por **Developer Assessoria Administrativa Ltda.**, em atendimento ao artigo 53 da Lei 11.101/2005, para apresentação nos autos do processo nº 4004874-49.2013.8.26.0019, em trâmite na 2ª Vara Cível da Comarca de Americana, Estado de São Paulo.

Americana – SP, 02 de Janeiro de 2014.

Índice

1. Considerações iniciais ao Plano de Recuperação Judicial	05
2. Apresentação da Empresa	06
2.1. Dados Gerais	06
2.2. Missão, Visão e Valores	07
2.3. Histórico da Empresa	08
3. O Pedido de Recuperação Judicial	11
3.1. Motivos para o Pedido de Recuperação Judicial	11
4. Mercado e Perspectivas	17
4.1. Conjuntura Macroeconômica	23
5. A Reestruturação Operacional	24
5.1. Medidas Administrativas	24
5.2. Medidas Operacionais	24
5.3. Medidas Comerciais	24
5.4. Medidas Financeiras	25
6. Quadro de Credores	26
7. Análise Retrospectiva Econômico-Financeira	27
7.1. Balanço Patrimonial	27
7.2. Demonstração de Resultados dos Exercícios – DRE	29
7.3. Índices Econômico-Financeiros	31
8. Viabilidade Econômico-Financeira	34
8.1. Premissas	35
8.2. Projeções	37
9. Proposta de Pagamento aos Credores	38
10. Cláusulas Gerais de Cumprimento do Plano	43
11. Considerações Finais	46
12. Esclarecimentos	46

Anexo I: Laudo de avaliação de ativos e atribuição de valores a bens móveis

Definições

Com o objetivo de melhorar a análise e compreensão deste Plano de Recuperação Judicial, os termos abaixo elencados devem ser entendidos conforme as seguintes definições, quando utilizados neste documento:

"Tabacow" ou **"Recuperanda"** ou **"Empresa"** ou **"Requerente"** ou **"Devedora"**: trata-se da empresa TEXTIL TABACOW S.A., que está em Recuperação Judicial, sob o processo de nº 4004874.49.2013.8.26.0019, em trâmite na 2ª Vara Cível na Comarca de Americana, Estado de São Paulo, e que está contemplada sob o presente documento.

"Plano de Recuperação Judicial" ou **"Plano"**: o presente documento.

"LFRE": Lei de Falências e Recuperação de Empresas ou Lei nº 11.101 de 09/02/2005

"Credores": significam todos os credores das TEXTIL TABACOW S.A., sejam estes das Classes I, II ou III, em conjunto ou conforme mencionado nos itens deste documento;

"Crédito": significa cada crédito devido por cada um dos Credores contra a Recuperanda;

"Credores Classe I" ou **"Trabalhistas"**: significam os titulares de créditos derivados da legislação trabalhista ou decorrentes de acidentes de trabalho ou de processos trabalhistas;

"Credores Classe II" ou **"Garantia Real"**: significam os titulares de créditos garantidos por garantias reais e sujeitos à Recuperação Judicial;

"Credores Classe III" ou **"Quirografários"**: significam os titulares de créditos quirografários, com privilégio especial ou com privilégio geral ou subordinados – exceto pelos Credores Sócios.

"RAD" ou **"Reserva para Amortização de Dívida"**: valor que será reservado, considerando-se um percentual pré-definido da Receita Líquida da empresa TEXTIL TABACOW S.A. Este valor deverá ser usado na amortização das dívidas da Recuperanda, conforme os termos e condições deste Plano de Recuperação Judicial.

"Subprime": o termo é empregado para designar uma forma de crédito hipotecário (*mortgage*) para o setor imobiliário, surgida nos Estados Unidos e destinada a tomadores de empréstimos que representam maior risco.

"IPCA": Índice de Preços ao Consumidor Amplo apurado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE; índice oficial do Governo Federal para medição das metas inflacionárias, considerado para correção dos Créditos elencados no presente documento.

"CDI": Certificado de Depósito Interbancário. É definido como a taxa média de empréstimo de dinheiro entre instituições financeiras para o mercado *"overnight"* e utilizado como indicador de rentabilidade diretamente ligada a uma grande parcela dos fundos de investimento do mercado Brasileiro.

“**BACEN**”: Banco Central do Brasil.

“**C.L.T.**”: principal norma legislativa brasileira no que se refere ao Direito do trabalho e o Direito processual do trabalho. Ela foi criada através do Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, unificando toda legislação trabalhista então existente no Brasil. Seu objetivo principal é a regulamentação das relações individuais e coletivas do trabalho, nela previstas.

“**BRIC**”: é uma sigla que se refere às iniciais dos nomes dos países Brasil, Rússia, Índia, China, que se destacam no cenário mundial por seu desenvolvimento. O termo foi criado em 2001, em um estudo intitulado “*Building Better Global Economic BRICs*”, pelo economista Jim O’Neill, chefe de pesquisa em economia global do grupo financeiro *Goldman Sachs*.

1. Considerações Iniciais ao Plano de Recuperação Judicial

O presente documento constitui o Plano de Recuperação Judicial da empresa **TEXTIL TABACOW S.A.**, em consonância com a Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005).

O benefício legal da Recuperação Judicial foi requerido em 11 de setembro de 2013, com despacho da decisão concessiva de deferimento em 14 de outubro de 2013, determinado pelo Exmo. Dr. Juiz de Direito Marcelo da Cunha Bergo, titular da 2ª Vara Cível da Comarca de Americana, Estado de São Paulo, sob o número de processo nº 4004874-49.2013.8.26.0019, comarca na qual a empresa possui sua sede social.

Para elaboração deste documento, a **Textil Tabacow S.A.** contratou os serviços da **Developer Assessoria Administrativa Ltda.**, empresa especializada em assessoria administrativa e financeira, planejamento estratégico e recuperação judicial.

Em síntese, o Plano de Recuperação Judicial aqui apresentado propõe a concessão de prazos e condições especiais para o pagamento das obrigações vencidas, bem como a utilização de meios legais para a reestruturação societária da Recuperanda, demonstrando a viabilidade econômica da empresa e a compatibilidade entre a geração de caixa no prazo projetado e a proposta de pagamento formulada, em comum acordo aos artigos 50, 53 e 54 da Lei 11.101/2005.

É parte integrante do presente documento: laudo de avaliação de bens móveis e imóveis elaborado por Audit Office – Auditoria, consultoria, perícia e Avaliação Patrimonial, CNPJ/MF nº 146.861.246/0001-62, realizado em 30 de dezembro de 2013, através de seu responsável, Sr. Gilson Popes de Camargo, CRE 31.451 - SP.

2. Apresentação da Empresa

2.1. Dados Gerais

- Razão Social: TEXTIL TABACOW S.A.

SEDE – Americana

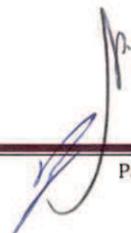
Av. Pansan, 1.581, Cidade de Americana, Estado de São Paulo, CEP 13.473-620.

Telefone 19-3471-6810 – site: www.tabacow.com.br .

CNPJ/MF 61.204.202/0001-40

- Objeto Social:

“A industrialização e a comercialização de tapetes e veludos, bem como a importação e exportação de matérias primas e produtos, podendo participar de outras sociedades, qualquer que seja a atividade delas”.



2.2. Missão, Valores e Políticas.

Missão:

“Ampliar e consolidar o prestígio da marca através de um desenvolvimento sustentável, proporcionar aos nossos clientes produtos inovadores com qualidade e design, oferecer excelência no atendimento. Aos nossos colaboradores oferecer um ambiente que estimule e proporcione o crescimento profissional”.

Visão:

“Ser referência de design e tecnologia no segmento de tapetes e carpetes”.

Valores :

Gente: Atrair as melhores pessoas.

Inovação: Antecipar-se as necessidades dos clientes, quebrar paradigmas.

Custo: Rígido controle de custo para maior lucratividade.

Resultado: Crescentes para a empresa, os seus funcionários e fornecedores.

Qualidade: Buscar tecnologia e os melhores materiais para oferecer os melhores produtos.

Meio Ambiente: Respeito ao meio ambiente e a comunidade trabalhando de forma sustentável”.

2.3. Histórico da Empresa

Fundada em 1930 pelo Sr. Isaac Tabacow em um pequeno galpão no bairro do Bom Retiro, a Tabacow iniciou suas atividades como uma pequena loja de toalhas de mesa. Com muito esforço e com produtos de qualidade, a empresa logo se consolidou como uma referência neste segmento.

Com o passar dos anos e os negócios prosperando, a companhia deu seu primeiro grande passo, expandindo suas atividades e adquirindo uma nova planta no Bairro do Tatuapé, na cidade de São Paulo, nos idos dos anos 50, onde iniciou a sua atividade industrial.



No início dos anos 70, motivada pela grande perspectiva do mercado nacional e internacional, e pelo alto desenvolvimento do Pólo Textil naquela região, a Tabacow inaugurou outra planta na cidade de Americana.



Nesta mesma década, a Tabacow se consolidou como uma das principais empresas no segmento da indústria têxtil nacional, fabricando produtos com alta qualidade e durabilidade, além de se destacar pela maneira profissional como os negócios eram conduzidos.

À época, a Tabacow já passava a atuar no segmento corporativo, através da confecção de tapetes e carpetes para indústrias de veículos, tais como Volkswagen e Dodge.



Outros segmentos corporativos foram alvo de sua equipe comercial ao longo de sua história. Os carpetes de aviões comerciais e carpetes de redes hoteleiras, nacionais e internacionais, foram supridos pela Tabacow.



No curso de sua longa história, a empresa atravessou inúmeras crises econômicas e financeiras, sempre conseguindo se manter como um exemplo em seu segmento, primando pela excelência de

seus produtos e pela plena satisfação de seus clientes. O reconhecimento pode ser verificado nas certificações obtidas pela empresa e nos prêmios "Top of Mind", onde a marca é lembrada como sinônimo de tapetes e carpetes de qualidade.

	<h2>Atestado de Participação</h2>
<p>TEXTIL TABACOW S.A. AV. AFONSO PANSAN, 1681 VILA BERTINE - CEP 13473620 - AMERICANA - SP - BRASIL</p>	
<p>O Organismo de Certificação ABNT Associação Brasileira de Normas Técnicas formaliza que a empresa acima citada participou da Certificação de Fornecedores - ABVTEX e que, em auditoria de certificação independente, realizada em 02/10/2012, seus auditores avaliaram que a planta acima citada obteve o seguinte resultado na Certificação:</p>	
<p>Classificação obtida: Qualificado Fornecedor</p>	
<p>Organismo de certificação: ABNT Associação Brasileira de Normas Técnicas</p>	
<p>Número do processo: 1352405628262</p>	
<p>A validade destas informações pode ser confirmada no portal da Certificação (www.abvtex.org.br/certificacao), por meio do Número do Processo, informado acima.</p>	
<p>É obrigatória a realização de Auditoria de Manutenção, após 1 (um) ano da obtenção da certificação.</p>	
<p>Importante: Não autorizamos o uso da marca ABVTEX sem previa autorização.</p>	
<p>AMERICANA, 17 de Outubro de 2013</p>	

Não obstante aos problemas, a empresa se manteve como líder de seu setor e importante geradora de empregos e riquezas para a sociedade em geral e para a localidade de Americana em particular, região onde consolidou suas atividades industriais.



Importante ressaltar que a TABACOW é uma empresa consciente de seu papel social, buscando a integração da comunidade local com seus programas sociais, tais como: inserção de jovens carentes no mercado de trabalho; profissionalização de jovens carentes; arrecadação e distribuição de alimentos e agasalhos às comunidades carentes da região.

Ao curso destas décadas de história, a Tabacow sempre exerceu suas atividades com integridade, atuando de forma importante econômica e socialmente junto a sua comunidade e mercado de atuação, usufruindo de alto conceito junto aos seus fornecedores e clientes, atravessando as incertezas da economia brasileira e mundial na vanguarda de seu segmento, sempre investindo e vislumbrando um futuro promissor.

Todo este histórico demonstra a importância de suas atividades na economia e sociedade, apesar dos recentes resultados negativos, criando um pesado endividamento, que ameaça sua saúde financeira e suas atividades, conforme poderemos verificar ao longo deste documento.

3. O Pedido de Recuperação Judicial

Protocolado em 11 de setembro de 2013 e distribuído perante o D. Juízo da 2ª Vara Cível da Comarca de Americana, Estado de São Paulo, sob o processo nº 4004874-49.2013.8.26.0019, a própria petição de requerimento da Recuperação Judicial já enumera os principais motivos da crise da empresa, os quais também serão abordados doravante.

3.1. Motivos para o Pedido de Recuperação Judicial

Em que pese toda estrutura, descrita no item “2.3” acima, nota-se que a empresa sempre executou suas atividades com esmero e integridade, possuindo excelente conceito no mercado, bem como entre às instituições financeiras, fornecedores e clientes, mantendo a pontualidade no cumprimento de suas obrigações ao longo de mais de cinco décadas de atividade.

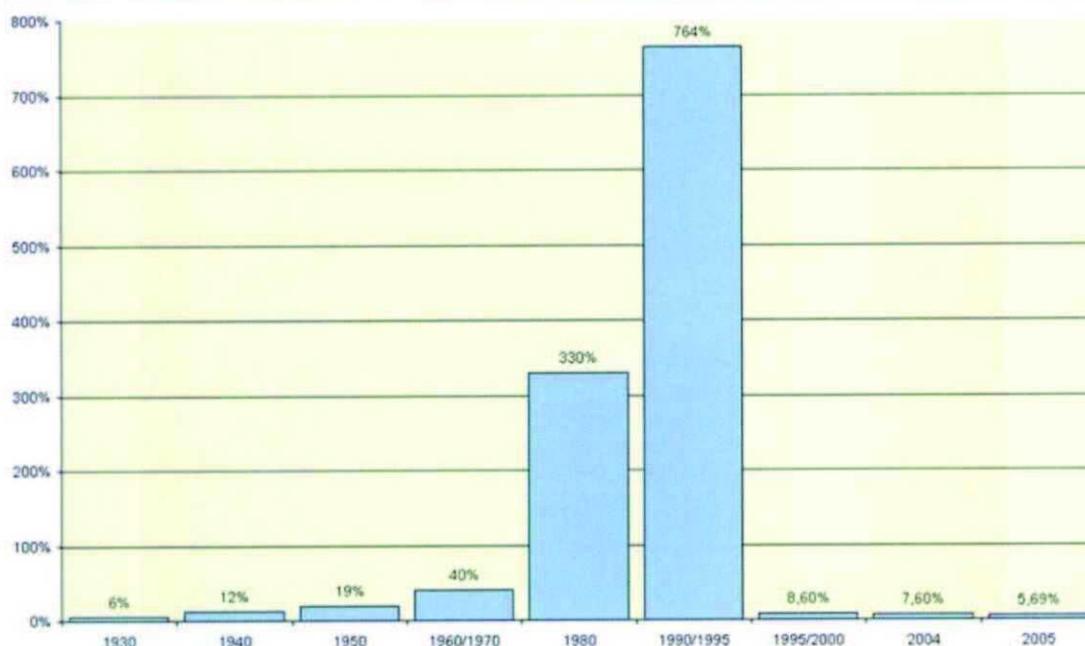
A pesar de toda a credibilidade obtida em muitos anos de tradição em seu mercado de atuação, a empresa entrou em acentuado desequilíbrio financeiro, devido a fatores de ordem interna e externa, os quais serão explanados a seguir.

Em mais de 80 anos de sua história, a TABACOW se deparou e superou as adversidades bastante conhecidas da crônica econômica nacional, tais como, hiperinflação, congelamento de preços, variações cambiais e abruptas oscilações de juros praticados no mercado financeiro, além de fatos internacionais, como a evolução dos tigres asiáticos e o fenômeno da globalização. Essa trajetória de superação se deve a competência de sua força de trabalho e de sua direção no exercício de suas atividades, contornando as dificuldades satisfatoriamente, mantendo um crescimento sustentável e sadio, sempre visando o longo prazo.

A partir da década de 80, conhecida como a “década perdida” do Brasil, a empresa não conseguiu manter seu ritmo de crescimento sustentável das décadas anteriores. Com as

intempéries econômicas iniciadas com a escalada inflacionária dos anos 80 e início dos anos 90, culminando com o desastroso Plano Collor, toda a indústria têxtil nacional e em especial a Tabacow, vivenciaram uma crise sem precedentes, com forte retração na demanda e desaceleração da economia, além das altas taxas de juros bancários e dolarização de seus principais insumos.

INFLAÇÃO MÉDIA ANUAL AO LONGO DAS DÉCADAS



Fonte: Wikipedia, 2013

A partir de meados da década de 90, a empresa passou por um período de dificuldades financeiras, cuja superação só se deu na década seguinte.

No entanto, independentemente de todo problema econômico e financeiro que a empresa passou na décadas de 80 e 90, a marca TABACOW continuou forte e reconhecida nacionalmente, preservando a percepção de qualidade e durabilidade que há muito estavam ligadas aos seus produtos.

No início dos anos 2000, mais precisamente em Junho de 2001, a empresa entrou com um pedido de concordata preventiva com vistas à recuperação de sua capacidade financeira, fortemente abalada pelas ações políticas, econômicas e comerciais pelas quais a empresa passou na década anterior.

Para tanto, buscando reduzir custos e despesas para enfrentar o período concordatário, a empresa encerrou suas atividades industriais na planta do Tatuapé, na cidade de São Paulo, e concentrou todas as suas atividades fabris somente na cidade de Americana.

Após grande esforço da companhia e com o apoio incondicional de seus colaboradores, a Tabacow conseguiu retomar um bom padrão de crescimento e levantou a concordata no ano de 2006.

Naquele período, embora as finanças da empresa não estivessem totalmente saneadas, os passivos existentes haviam sido negociados e estavam sob controle. Adicionalmente, o faturamento e as vendas haviam se estabilizado e sinalizavam perspectivas otimistas de crescimento.

Além disso, a segunda metade dos anos 2000 tinha se mostrado um momento de grande otimismo econômico em escala mundial e, especialmente, em âmbito local, pois o Brasil parecia ter superado seu período crítico de intermitente inflação e experimentava um inédito cenário positivo, especialmente criado pelo crescente aumento de preços dos produtos que exportava.

Porém, em outubro de 2008, eclodiu a crise do *subprime* norte-americano, que se alastrou por todo o mundo, contaminando empresas de diversos segmentos e portes. Embora as consequências desta crise tenham sido, de certa forma, mais amenas para a economia brasileira, ainda assim é de amplo conhecimento que seus efeitos não passaram em branco para as indústrias instaladas no país. A volatilidade do Dólar e a forte desaceleração da economia nacional, expuseram a ainda delicada situação da empresa.

A queda abrupta nos pedidos e programações de seus grandes clientes ocorrida em função das perspectivas pessimistas que se desenhavam no horizonte, foi o segundo fato a ser sentido pela Empresa.



A queda da demanda e dos preços das commodities (principais produtos da pauta de exportação brasileira), associado à restrição dos créditos bancários naquele momento, levou muitas empresas à bancarrota.

Assim, o passivo anterior da empresa, que ainda persistia, associado à falta de crédito no mercado, fez com que a empresa repensasse seu negócio e buscasse outras formas de financiamento de suas operações. Fundamentada na confiança que a empresa havia readquirido no mercado, a mesma lançou mão de um mecanismo conhecido, porém pouco utilizado no mercado nacional, e emitiu debêntures resgatáveis a longo prazo, em valor superior à R\$ 32 milhões.

Esta operação reestruturou boa parte da dívida de curto prazo da empresa, reunindo-a em uma nova operação de longo prazo, com vencimento final de 10 (dez) anos. Naquele momento, tal operação se mostrou satisfatória para que a saúde financeira da empresa se equilibrasse novamente.

Um dos resultados da crise de 2008 foi a desvalorização das moedas das grandes economias, especialmente o Dólar norte-americano e o Euro. Estes países, por política de Estado, reduziram as taxas internas de juros com vistas à estimularem o seu consumo doméstico. Dessa forma, o fluxo de capitais internacional, visando melhores rentabilidades, migraram seus recursos para os países chamados de “emergentes”, como Brasil e Índia.

Além disso, o “apetite” pelas commodities produzidas no Brasil voltava a crescer, de maneira que produtos como carne, minério de ferro e soja, voltaram a apresentar preço e consumo crescentes, o que ocasionou considerável superávit na balança comercial brasileira no biênio 2010/2011.

Mesmo se desconsideramos outros fatos, o ingresso de grandes volumes de divisas externas, motivado especialmente pelos dois fatores acima mencionados – investimento externo e saldo comercial positivo – criaram uma forte apreciação cambial do Real, fazendo com que o mesmo alcançasse cotações historicamente altas em relação às demais moedas internacionais.

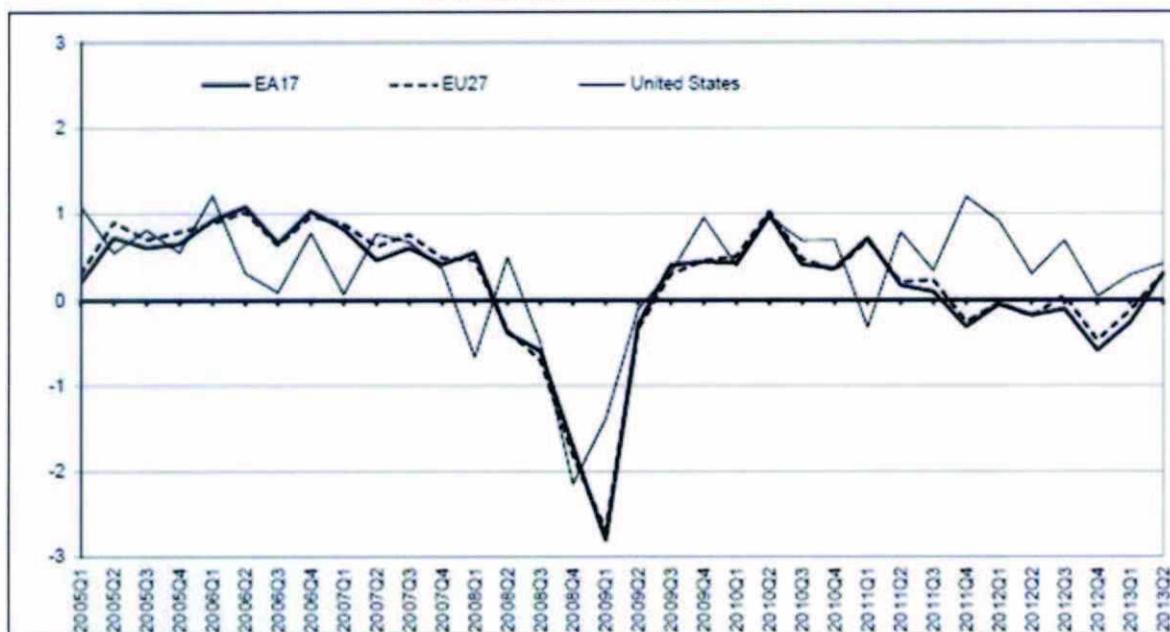


Fonte: Thomson Reuters.

Dessa maneira, a consequência imediata do abrupto poder de compra do Real, foi o desmedido estímulo à compra de produtos estrangeiros, que, subitamente, tornaram-se “baratos” em razão do desequilíbrio cambial de então.

Associado à isso, precebeu-se uma retração dos mercados desenvolvidos, especialmente a Europa, que abateu-se em uma crise de confiança acerca da capacidade de superação de sua situação econômica. Dessa forma, tornou-se claro o principal motivo pelo qual o Brasil passou a ser um dos alvos preferenciais de produtores industriais de todo o mundo.

EU27, euro area and United States GDP growth rates
% change over the previous quarter

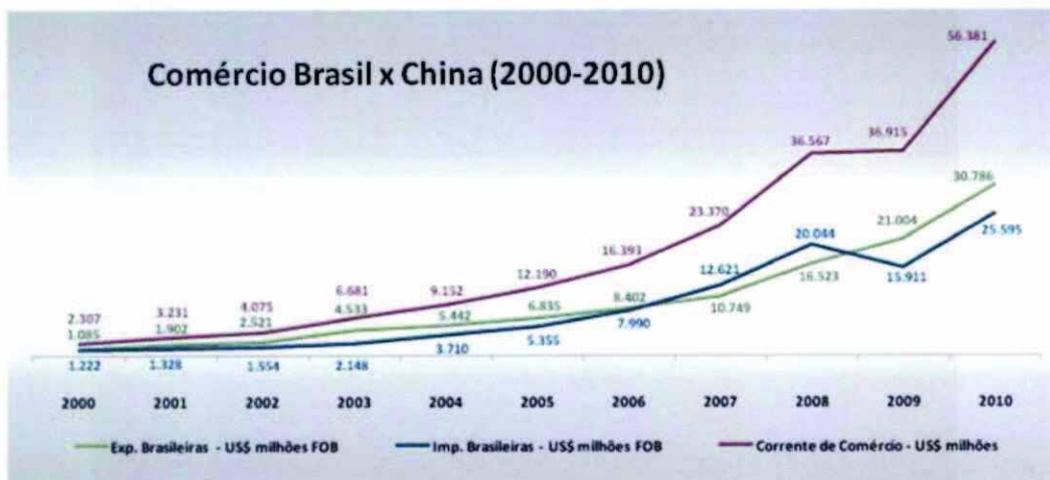


Fonte: D'economia Blog

Nessa linha, as empresas nacionais, de modo geral, passaram a se deparar com alguns concorrentes em escala global, os quais contavam, principalmente com vantagem cambial a seu favor. Dessa forma, o mercado brasileiro, em especial o mercado têxtil, onde a empresa se encontra, sofreu uma concorrência agressiva, principalmente dos produtos asiáticos.

Contudo, deve-se ressaltar que o câmbio não é o único componente dessa acirrada concorrência internacional, pois a política industrial que outros países exportadores assumem é claramente prejudicial àqueles que compram seus produtos, e, nesse caso, a China destaca-se de forma notável.

Não bastassem as já reconhecidas precárias condições de trabalho na China, cuja remuneração também é sabidamente baixíssima, a política de subsídios adotada em âmbito governamental daquele país, cria condições de competição extremamente desfavoráveis às empresas instaladas em outros países, dentre os quais, o Brasil.



Conforme mencionado acima, na contramão de custos mais baixos fora do país, os resultados da empresa também foram impactados pelo aumento dos custos operacionais acima da inflação no período. Aumentos salariais acima da inflação, negociados em âmbito setorial, têm produzido um constante aumento no custo de mão de obra das empresas, que raramente é passível de ser transferido para o preço final dos produtos. Este efeito se multiplica quando os encargos trabalhistas, conhecidamente altos em nosso país, atuam sobre qualquer aumento concedido.

Essa convergência de fatores macroeconômicos, em especial o desequilíbrio cambial e a concorrência desleal, tem afetado diretamente as empresas brasileiras, sendo que o setor têxtil em especial, parece bastante sujeito aos efeitos desse cenário.

Embora as perspectivas atuais para o mercado sejam animadoras, e seu moderno parque fabril esteja preparado para uma imediata reação, o alto endividamento faz com que a amortização da dívida e os juros, notoriamente elevados, não permitam que a atividade operacional da Requerente possa ser exercida dentro da normalidade empresarial, devido a falta de capital de giro.

Como se não bastassem todos os problemas específicos de sua operação, não se pode desconsiderar que estes têm sido tempos difíceis para as indústrias instaladas no Brasil, vez que acossadas por desequilíbrios cambiais, gargalos estruturais e feroz competição internacional, têm apresentado contínuos revezes no cenário macroeconômico brasileiro.

Dessa forma, com o objetivo de poder remodelar suas atividades, readequar-se ao novo cenário macro econômico mundial e retomar seu papel de destaque perante à indústria têxtil nacional, a Tabacow requereu o dispositivo legal da Recuperação Judicial.

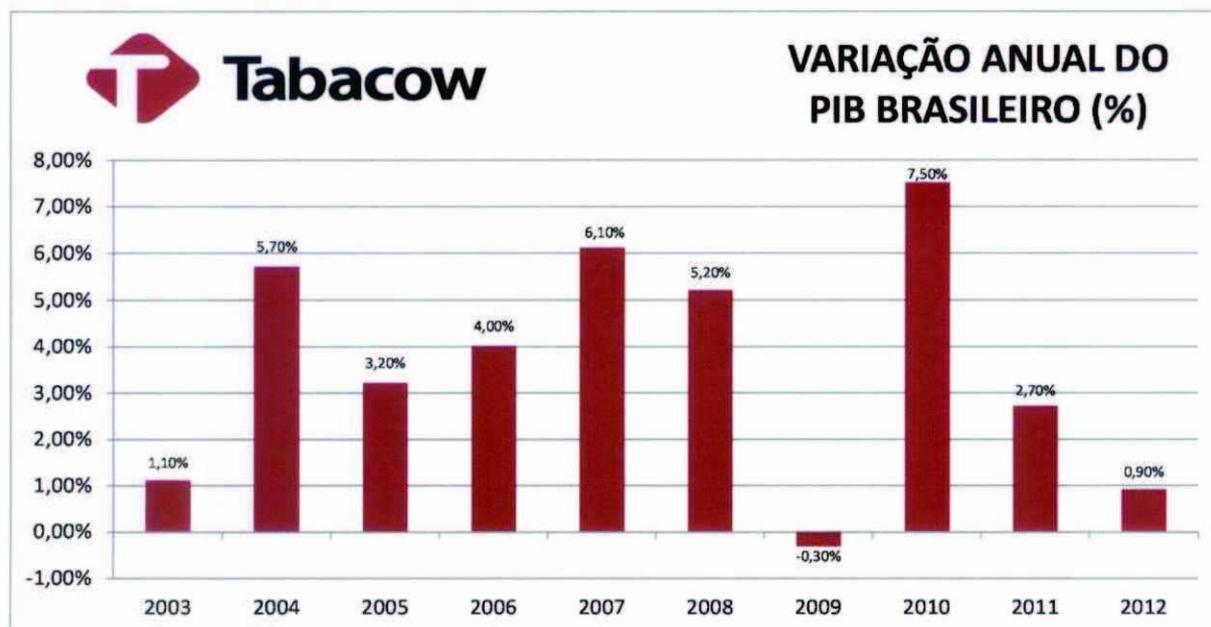
Apesar dos motivos expostos, levando em consideração o histórico da Empresa, seu patrimônio, sua capacidade econômica, sua reconhecida marca e a seriedade em sua gestão, identificamos

que esta é uma situação transitória e que pode ser superada, com a ajuda do pedido de Recuperação Judicial ajuizado.

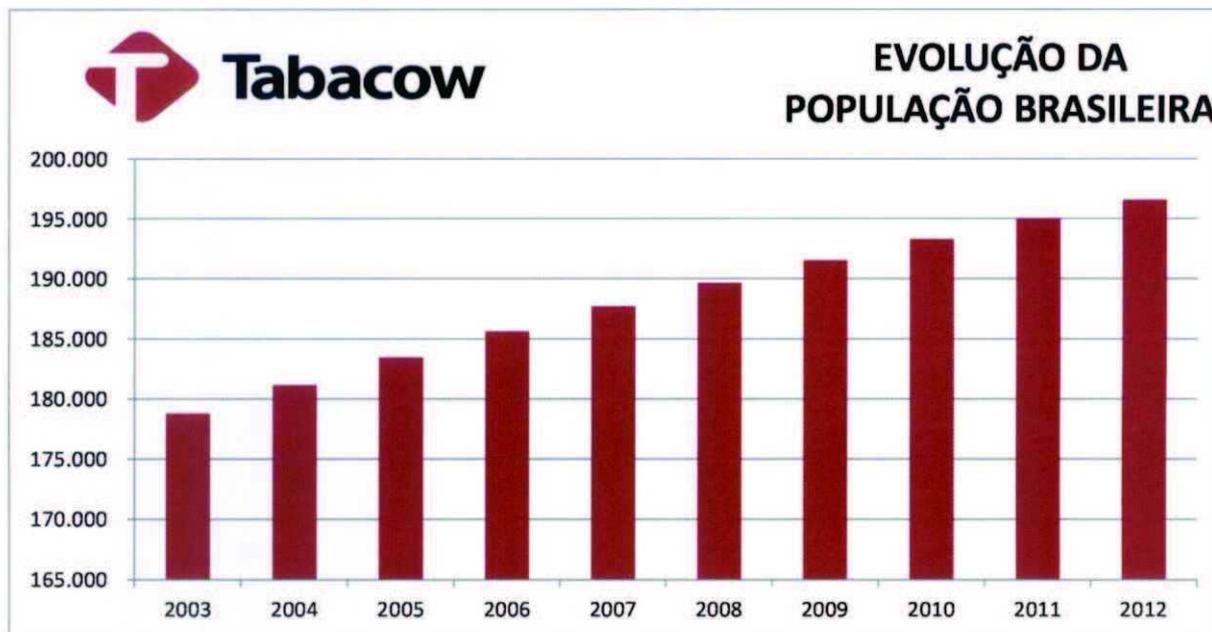
4. Mercado e Perspectivas

Como já dito anteriormente, o mercado brasileiro de Tapetes e Carpetes tem sofrido muito ao longo das últimas décadas. A invasão dos produtos asiáticos a preços cuja indústria brasileira não consegue acompanhar, a criação de produtos substitutos, como carpetes de madeira, a intensificação do uso dos chamados “porcelanatos” e falta de incentivos governamentais à produção nacional, aliados à falta de visão estratégica dos administradores desta indústria, podem ser consideradas as principais causas deste momento desfavorável.

Porém, mesmo a despeito do baixo desempenho da economia, que aponta desaceleração do PIB (Produto Interno Bruto) nos últimos dois anos, a renda do brasileiro tem crescido acima da média mundial. Este indicador é fundamental para o analisarmos o negócio no qual esta inserido a Tabacow, uma vez que melhores condições de renda propiciam diretamente bem estar e conforto à população.



O crescimento da renda, associado ao crescimento absoluto da população e aos incentivos governamentais (Programa Minha Casa Minha Vida), abriram novas perspectivas à Tabacow. Associado à esta estratégia, indiretamente, esta melhora na condição financeira do brasileiro acabou por desenvolver alguns mercados para Tabacow, que anteriormente se mostravam de pouca relevância.



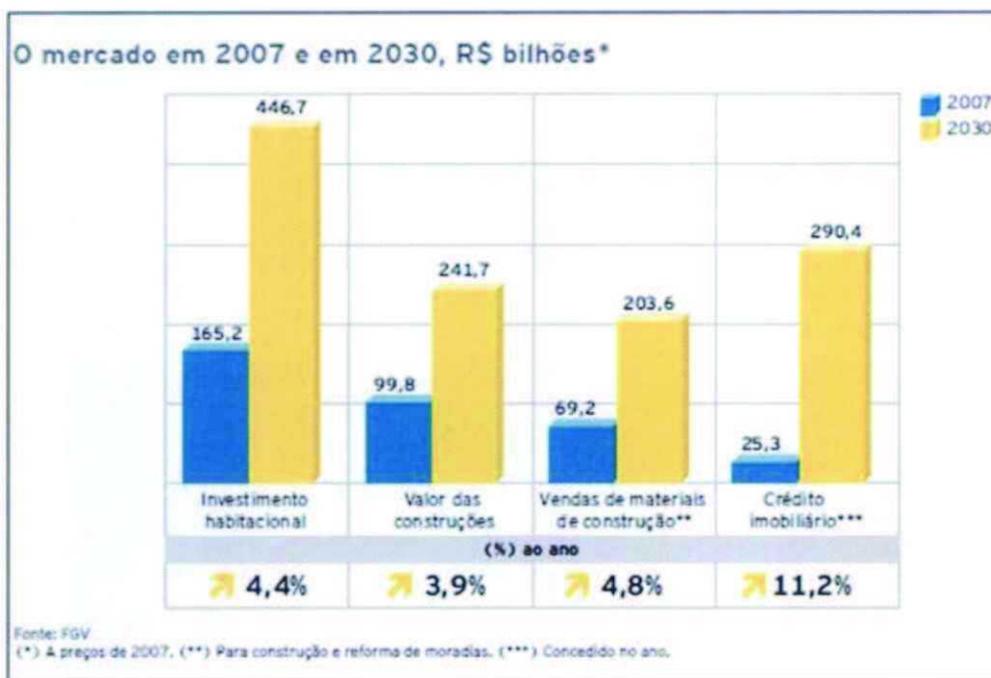
Para que possamos entender parte do potencial a ser explorado pela empresa, primeiramente, temos de discorrer um pouco sobre o mercado da construção civil nacional.

A cadeia da construção civil deve crescer a razão de 6,1% ao ano, saltando de 8,3% em 2009, para 9,5% até 2022 em relação à sua participação no PIB nacional, conforme projeções da FIESP.

Segundo o estudo Potencialidades do Mercado Habitacional, produção conjunta da Ernst & Young Brasil e da Fundação Getúlio Vargas (FGV) sobre as perspectivas para o segmento de habitação, O investimento no setor habitacional brasileiro passará, até 2030, dos atuais R\$ 165,2 bilhões para R\$ 446,7 bilhões.



Fonte: FGV
(*) A preços de 2007.
Fonte: FGV e Ernst & Young.



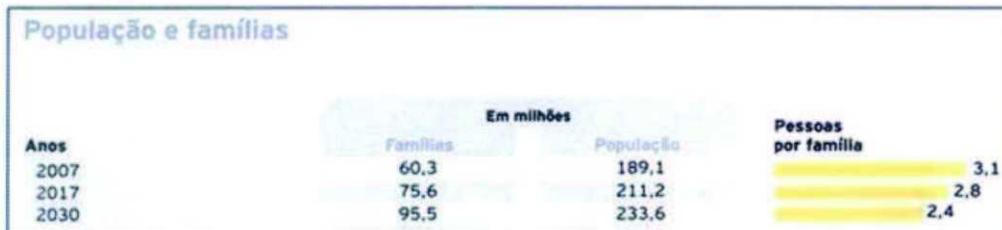
Fonte: FGV e Ernst & Young.

Três elementos preponderam na composição da dinâmica das necessidades habitacionais do país:

- Dinâmica familiar: processo de formação de novas famílias, que é influenciado pela evolução da renda e do crescimento populacional;
- Déficit habitacional: passivo habitacional decorrente do não atendimento das necessidades de moradia ao longo do tempo; e,
- Depreciação: necessidade de reposição do estoque habitacional desgastado.

A formação das famílias é o principal fator determinante das necessidades habitacionais de um país. Ao fator demográfico devemos associar o crescimento da renda ao analisar o crescimento do número de famílias, pois isto influencia diretamente no momento da formação da nova família, a qual decidirá sobre o número de filhos a coabitação com outros familiares, entre outros direcionamentos.

O crescimento da demanda por moradias no país, as tendências demográficas e o crescimento da renda até 2030 fará o número de famílias saltar de 60,3 milhões para 95,5 milhões de 2007 para 2030.

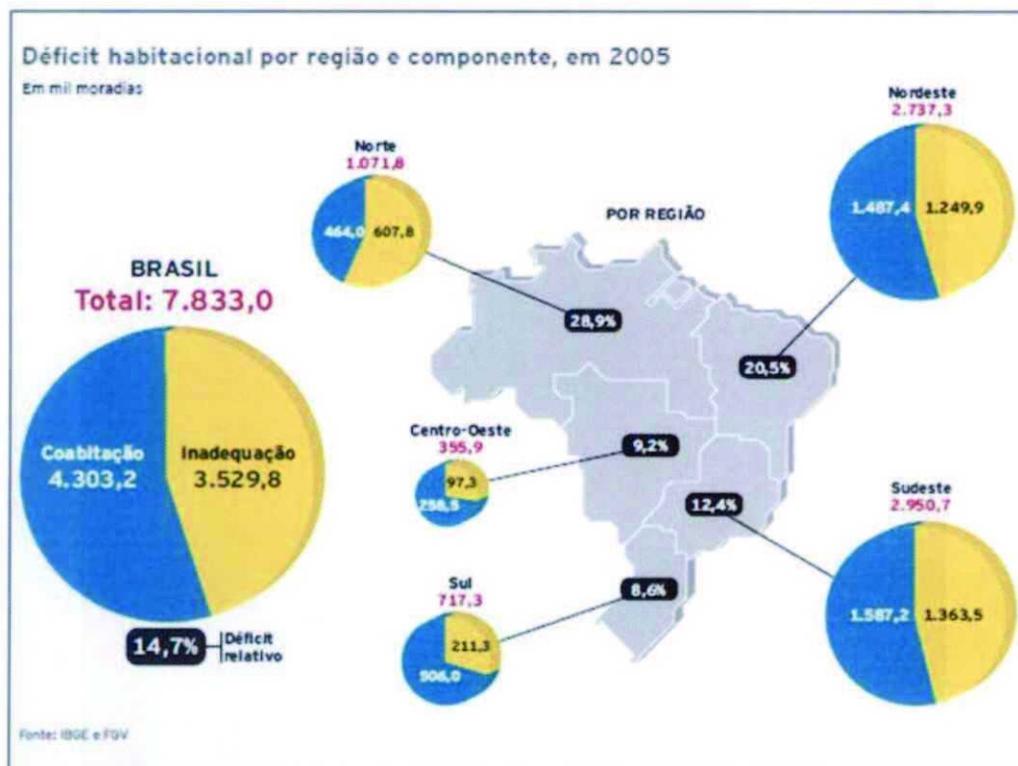


Fonte: IBGE, FGV e Ernst & Young.

Considerando que a expansão demográfica levará o país a uma população em torno de 232 milhões de habitantes, estima-se para 2030 uma média de 2,5 pessoas por moradia, o que significará cerca de 92,8 milhões de domicílios – um crescimento de 53,9% em relação a 2007. Nesse período, 32,8 milhões de moradias surgirão.

É fato que em um país em desenvolvimento, como o Brasil, as necessidades habitacionais não estão satisfeitas, mas cabe dividirmos estas necessidades em dois grupos distintos: a inadequação que representa as moradias improvisadas em favelas e cortiços; e, a coabitação que representa a existência de mais de uma família em uma mesma residência.

Segundo dados do IBGE e FGV, no relatório Brasil Sustentável, podemos visualizar o déficit habitacional por região e grupo, em 2005:



Fonte: IBGE, FGV e Ernst & Young.

Além da carência de habitações devido ao déficit propriamente dito, ainda temos outro fator, a depreciação dos imóveis. No Brasil, estima-se que os imóveis possuem, em média, 35 anos de idade, com uma expectativa de vida útil de 50 anos. Cálculos feitos em 2008 estimam a necessidade de R\$ 59 bilhões para repor o resultado desta depreciação, sendo a maior parte deste valor destinado à recuperação de imóveis de famílias com renda média em torno de R\$ 2mil.

Neste cenário de expansão habitacional, o mercado de crédito é peça fundamental. O Brasil já caminha em direção a um mercado financeiro mais sofisticado. Em 2007, entretanto, o volume de crédito ofertado ainda foi pequeno em face das necessidades habitacionais do País: apenas 1% do PIB. Para o atendimento das demandas do mercado habitacional, o volume de crédito ofertado deveria subir para 4,7% do PIB até 2030, ou seja, um crescimento anual de 11,2% ao ano no crédito, que deverá superar até mesmo crescimento econômico. Um fato que requer muita disciplina e rigidez dos órgãos governamentais para que esta concessão de crédito acompanhe a demanda e não a pressione, sob o risco de termos nas mãos um processo inflacionário de grande escala e de difícil controle.

Para satisfação do déficit habitacional até 2030, o setor das construtoras deverá crescer a razão de 3,9% ao ano, saindo de um faturamento de R\$ 99,8 bilhões para R\$ 241,7 bilhões. Em paralelo a isso, o setor de materiais de construção deverá crescer em torno de 4,8% ao ano, para o mesmo período. Se considerarmos apenas a razão do surgimento de 1,745 milhão de novas residências ao ano e, considerando que, em hipótese conservadora, cada residência tenha 30m² de área disponível para a aplicação do produto da empresa, somente para a resolução do déficit habitacional teremos um consumo de 52,350 milhões de m² do produto ao ano. Isto sem contar o mercado de reposição e reformas, bem como o possível retorno da competitividade no mercado externo.

Outros mercados que são exemplos típicos de novas oportunidades são os de aviação civil e hoteleiro. Antes renegados à um segundo plano, hoje estes dois mercados passaram a fazer parte do plano estratégico de retomada da companhia.

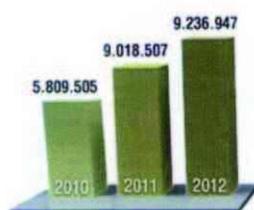
O atual número de aeronaves que voam no mercado brasileiro, bem como a perspectiva de aumento da malha viária nos próximos anos, se apresentam como uma grande oportunidade para que a Tabacow se consolide no fornecimento de tapetes e carpetes para este segmento, uma vez que ela é a única empresa em território nacional devidamente homologada pela ANAC para este fim.

Os crescentes indicadores de desembarques internacionais e domésticos no Brasil, associado a elevação dos gastos de turistas no país, apontam que, tanto o segmento de aviação civil como o hoteleiro, tendem a ser alguns dos principais motivadores da economia do país nos próximos anos.

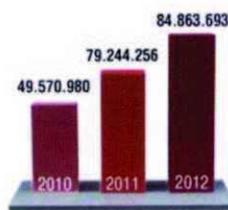
Distribuição de aeronaves por operador e fabricante – empresas aéreas brasileiras, 2012								
Empresa	Airbus	Boeing	Embraer	ATR	Fokker	Cessna	LET	Total geral
Tam	147	11	-	-	-	-	-	158
Gol	-	126	-	-	-	-	-	126
Trip	-	-	25	44	-	-	-	69
Azul	-	-	46	15	-	-	-	61
Avianca	18	-	-	-	14	-	-	32
Webjet	-	31	-	-	-	-	-	31
Total	-	6	-	2	-	-	-	8
Rio	-	8	-	-	-	-	-	8
Sete	-	-	2	-	-	5	-	7
Passaredo	-	-	-	6	-	-	-	6
Absa	-	5	-	-	-	-	-	5
NHT	-	-	-	-	-	-	5	5
Abaeté	-	-	2	-	-	-	-	2
TOTAL	165	187	75	67	14	5	5	518

FONTE: Anuário do Transporte Aéreo – ANAC – 2012.

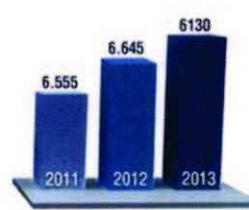
Eventos internacionais de grande porte, como a Copa do Mundo em 2014 e as Olimpíadas no Rio de Janeiro em 2016 tentem a intensificar os investimentos, tanto das companhias aéreas como do segmento hoteleiro, para que estes sejam capazes de suprir toda esta demanda.



Desembarques Internacionais
Jan/2010 a Dez/2012



Desembarques Domésticos
Jan/2010 a Dez/2012



Receita Cambial
Gastos de Turista no Brasil (US\$ milhões)
Jan/2010 a Dez/2012

A tabela abaixo nos mostra um pouco do tamanho do mercado brasileiro de Hotéis e Flats, segmento este onde a Tabacow tem plena capacidade de intensificar suas vendas.

Tipo	Hotéis		Quartos	
	Qtde	Part.	Qtde	Part.
Hotéis e Flats de Cadeias Nacionais	361	3,76%	52.640	11,62%
Hotéis e Flats de Cadeias Internacionais	392	4,09%	70.229	15,51%
Hotéis Independentes com até 20 quartos	3.489	36,37%	38.545	8,51%
Hotéis Independentes com mais de 20 quartos	5.350	55,78%	291.433	64,36%
TOTAL	9.592	100,00%	452.847	100,00%

* Inclui hotéis e flats inaugurados até julho de 2012.

FONTE: Jones Lang LaSalle Hotels

Aliado à estas vendas chamadas "Institucionais", o mercado de atuação da Tabacow apresenta aplicações infinitas, como venda direta para construtoras, grandes magazines, pequenos varejos, prestação de serviços de mão de obra terceirizada, entre outros.

4.1. Conjuntura Macroeconômica

Ainda um desdobramento da crise que assolou o mundo em 2008 e em muito contribuiu para a derrocada da Empresa, recentes fatos econômicos em curso nos anos de 2010/2011/2012/2013, tais como a crise na Zona do Euro e o rebaixamento da nota dos títulos da dívida americana e da nota de vários países europeus por uma agência de avaliação de riscos, fizeram com que o mercado mundial perdesse velocidade e desenhasse um possível quadro recessivo. Apenas a expectativa de um cenário como este, levou as nações a buscarem proteção e diminuírem o consumo de bens e serviços, aumentando o desemprego, na zona do Euro, e o consumo, na zona do Euro, América do Norte e Japão, este último assolado por grandes desastres naturais. A chamada "Primavera Árabe" que causou instabilidades políticas em países da África e Ásia, também contribuiu para este cenário.

Expectativas de desaceleração da economia chinesa, que impulsionou o mundo ao longo da última crise mundial, fizeram com que o receio invadissem os mercados financeiros e empresas do mundo inteiro perdessem seu valor em bolsa de valores e tivessem seu custo de captação de recursos majorado, levando a paralisação de alguns investimentos programados.

Neste contexto, o Brasil sofreu algum revés, diminuindo as expectativas de crescimento do PIB, para os próximos anos. Apesar destes fatos, a realização de eventos de classe mundial como a Copa do Mundo e as Olimpíadas, um nível bom de reservas em moeda forte, além do surgimento de uma nova classe C, com emprego, apetite ao consumo e facilidades de crédito, faz o país ser bastante atrativo em meio a tantas turbulências em curso nas diversas partes do mundo.

Desta forma, há a expectativa de que mesmo em um cenário adverso, o país consiga atravessar uma possível crise global, sem que haja uma recessão interna tão grave. Este cenário, conseqüentemente, preocupa a Tabacow, pega em meio a um período particularmente turbulento, que se reflete nas premissas adotadas na presente proposta.

Atualmente, o Governo Federal enfrenta a crise mundial e seus desdobramentos através do incentivo ao consumo interno, abrindo novas linhas de crédito, para aquecimento da economia ao contrário da maioria dos países, principalmente Europeus, onde apenas medidas de restrição de gastos estão sendo tomadas. Incentivos diretos à indústria para o atendimento às demandas geradas pelos grandes eventos em território nacional, fazem a Tabacow enxergar positivamente suas perspectivas de retomada. A Tabacow busca ampliar e recuperar suas vendas através do fornecimento de seus produtos a uma base maior de

clientes, parte destes, através da intensificação de vendas institucionais (aviões, hotéis, construtoras, etc.).

5. A Reestruturação Operacional

É de conhecimento geral que o processo jurídico da Recuperação Judicial, por si só, não recupera a atividade operacional da empresa. Tendo clara esta visão, já anteriormente ao ingresso do pedido de Recuperação Judicial a Empresa já engendrava esforços no sentido de reestruturar suas atividades operacionais, e permanece focada nessa linha a que atinja o equilíbrio necessário para que suas atividades obtenham a geração de caixa fundamental à sua recuperação operacional e ao pagamento dos seus atuais credores.

Nesse sentido, vale mencionar algumas das medidas já adotadas ou que estejam em vias de serem adotadas no processo de reestruturação da Empresa:

5.1. Medidas Administrativas- Gerenciais

- Redução do quadro geral de funcionários, com capacitação dos remanescentes;
- Reduções de valores de contratos de terceiros, além da adoção critérios de controles e equipamentos que monitorem a utilização dos serviços;
- Treinamento em melhorias de produtividade e Programas de Qualidade; e,
- Mudanças na gerência da sociedade, com a contratação de profissionais experientes, com foco em negócios;
- Implantação de controle rigoroso de fluxo de caixa;
- Implantação de relatório gerencial para análise do capital de giro;
- Implantação de novas políticas de RH.

5.2. Medidas Operacionais

- Manutenção constante ao mix de produtos, acompanhando as evoluções tecnológicas;
- Otimização do *layout* da sede, permitindo maior assertividade no controle de estoques e manutenção de um quadro de funcionários enxuto;
- Busca e incremento de novos fornecedores.

5.3. Medidas Comerciais

- Revisão dos cálculos de custos e margens, permitindo controles mais apurados e reações mais rápidas às ações dos concorrentes;

- Contratação de Novos Representantes com o objetivo de alavancar as vendas;
- Implementação de metas e objetivos de vendas, estabelecendo parâmetros palpáveis a serem atingidos;
- Adequação de Produtos, direcionamento de vendas ao mercado com melhorias na margem bruta e com estimativas de ganhos;
- Elaboração e Divulgação de Catálogos e Amostras aos representantes, para melhor desenvolverem seu trabalho afim de reconquistar e conquistar novos clientes;
- Aumento das vendas institucionais para o setor aeroviário, hoteleiro, entre outros.
- Reanálise da carteira de clientes objetivando a identificação das margens de contribuição.

5.4. Medidas Financeiras

- Aprimoramento dos modelos de acompanhamento orçamentário, objetivando o controle de gastos;
- Obtenção de novas linhas de crédito em novos parceiros, objetivando a retomada gradual e austera dos negócios;
- Redução no pagamento de juros, que se apresentavam em patamares extremamente elevados no período que precedeu o pedido de Recuperação Judicial; e,
- Renegociação dos contratos de financiamentos não sujeitos à recuperação judicial, alongando prazos para que os pagamentos caibam sob o novo patamar de faturamento estabelecido.

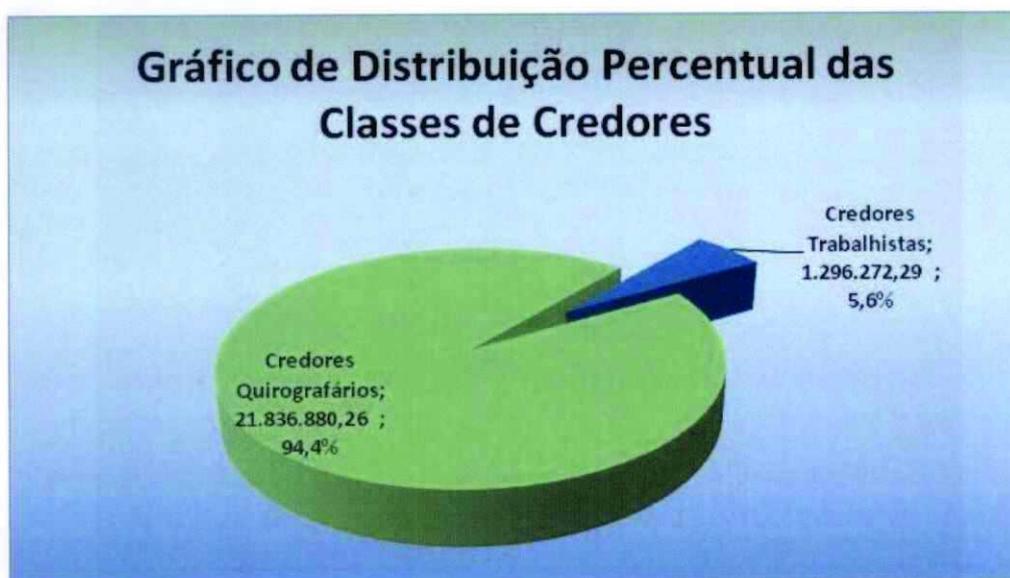
Fica a critério da empresa, como meio de manutenção e recuperação de suas atividades operacionais, prestar garantia com quaisquer bens do seu ativo permanente que estiverem livres, objetivando compor ou reforçar seu capital de giro.

Com base nas medidas administrativas, operacionais, financeiras e comerciais acima listadas, que estão sendo ou serão implementadas, a empresa pretende se tornar mais robusta e saudável, recuperando sua competitividade e dando continuidade aos seus planos de crescimento.

6. Quadro de Credores

Com base nos documentos entregues em juízo por ocasião do Pedido de Recuperação Judicial, e posterior análise, que ensejou a provisão e alteração de parte dos valores, temos a seguinte distribuição de credores, sujeitos a Recuperação Judicial:

Composição da Dívida por Classe de Credor (em R\$)	
Credores Trabalhistas	1.296.272,29
Credores Quirografários	21.836.880,26
Total do Quadro de Credores	23.133.152,55



Embora não sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial, os tributos que porventura estejam em atraso serão considerados nos cálculos e projeções que fundamentam este Plano e, portanto, possuem importante relevância nas propostas de pagamento que virão a ser apresentadas.

7. Análise Retrospectiva Econômico-Financeira

A seguir, analisaremos as demonstrações contábeis do período anterior ao pedido de Recuperação Judicial, visualizando alguns dos índices econômico-financeiros.

7.1. Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL DO PERÍODO - Valores em Reais				
ATIVO	2010	2011	2012	09/09/2013
CIRCULANTE				
Disponível	241.015	4.693	1.654	8.415
Clientes	9.901.022	6.364.718	6.326.217	2.050.781
Duplicatas descontadas	-9.082.820	-6.018.747	-5.375.821	-1.298.164
Estoques	7.301.505	4.373.841	4.367.235	3.905.517
Conta Corrente com Terceiros	7.101.054	121.413	38.914	0
Adiantamentos	516.709	248.215	830.206	853.110
Impostos a recuperar	62.955	70.255	0	0
Outros ativos	23.783	23.300	24.218	22.183
Despesas antecipadas	1.844.594	3.477.339	1.914.584	1.522.029
Total do Ativo Circulante	17.909.817	8.665.026	8.127.207	7.063.872
NÃO CIRCULANTE				
Outros ativos	226.263	226.263	226.263	226.263
Imobilizado	24.434.080	21.971.656	21.751.009	17.266.312
Intangível	820.217	763.083	710.690	737.208
Total do Ativo Não Circulante	25.480.560	22.961.001	22.687.962	18.229.783
ATIVO TOTAL	43.390.376	31.626.028	30.815.169	25.293.654

Ao analisarmos o Ativo Patrimonial da empresa, podemos identificar uma queda significativa (mais de 70%) na posição de Clientes, fruto da incapacidade de vendas e motivada por questões de insuficiência de recursos financeiros.

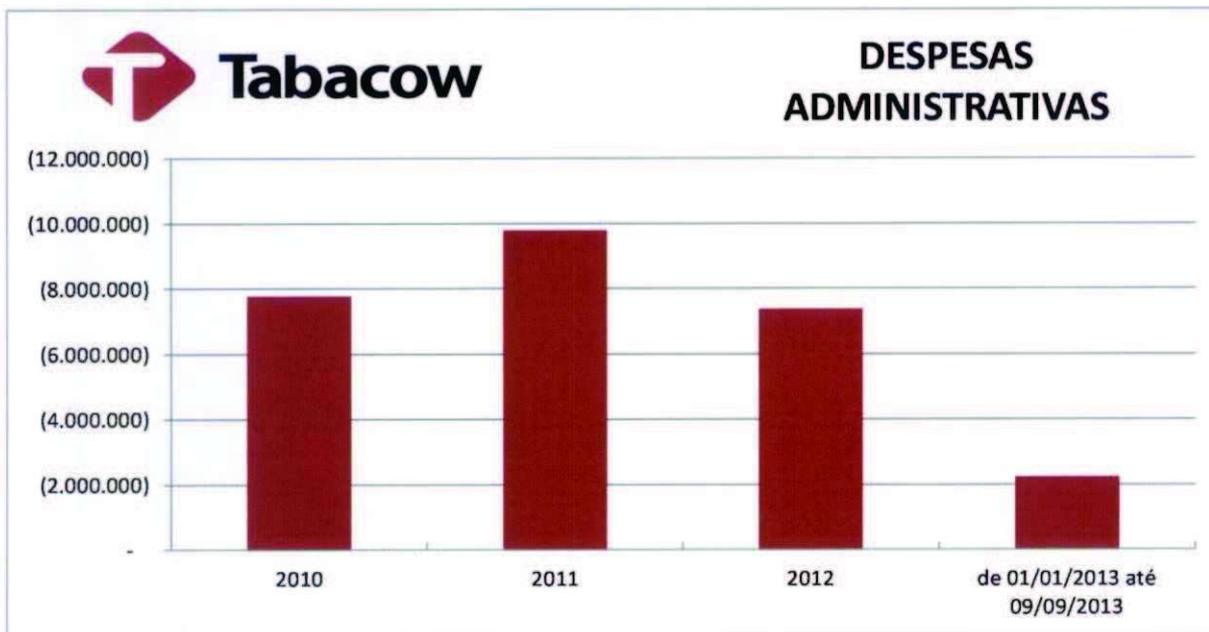
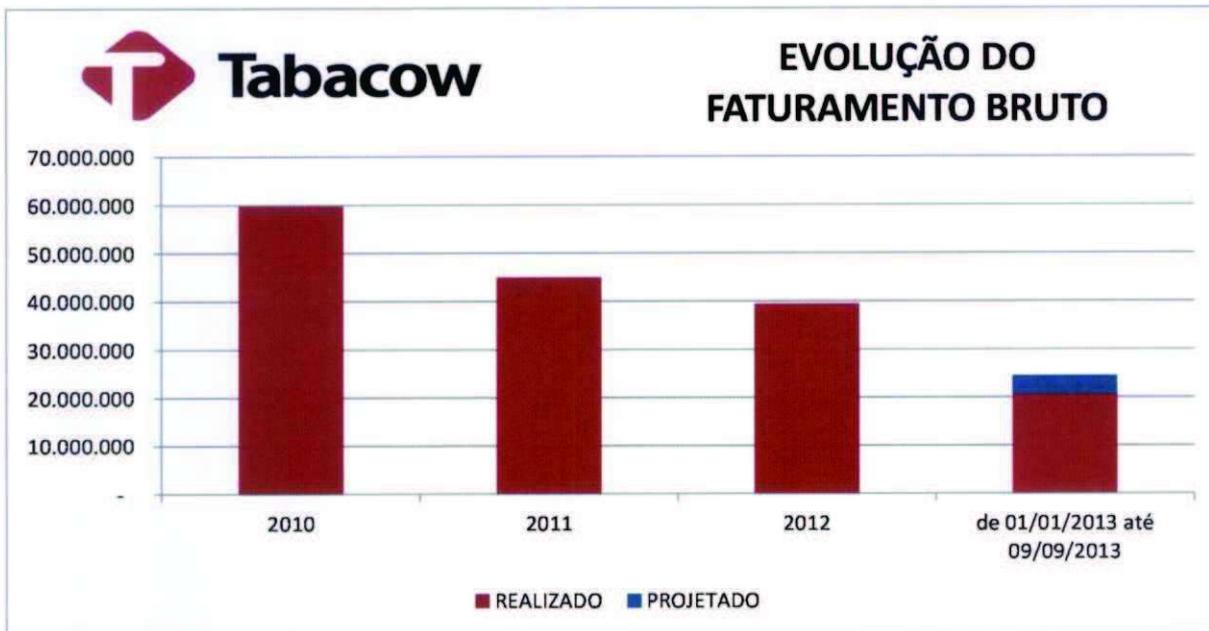
BALANÇO PATRIMONIAL DO PERÍODO - Valores em Reais				
PASSIVO	2010	2011	2012	09/09/2013
CIRCULANTE				
Fornecedores - Correntes	1.190.351	3.499.489	6.532.272	6.579.728
Fornecedores - Processos	1.391.569	152.031	152.031	152.031
Fornecedores - concordata	1.563.859	841.810	697.990	480.035
Empréstimos e Financiamentos	100.045	0	2.623.681	1.229.330
Impostos e contribuições a recolher	6.597.746	4.951.808	8.044.838	6.439.827
Salários e ordenados a pagar	102.832	255.657	238.694	35.286
Rescisões Trabalhistas a pagar	0	0	0	861.967
Acordos Trabalhistas a pagar	0	0	0	258.889
Provisão de férias e 13º salário	691.184	718.366	459.191	289.307
Provisão para contingências trabalhistas	0	3.122.977	2.697.602	2.619.402
Provisão Rescisão Representantes	0	0	0	523.592
Adiantamentos de clientes	757.244	178.342	2.126.932	421.483
Contas a pagar	925.789	1.472.502	2.947.680	3.998.042
Total do Passivo Circulante	13.320.620	15.192.983	26.520.909	23.888.920
NÃO CIRCULANTE				
Fornecedores - concordata	4.545.962	0	0	0
Mútuos	45.364.391	18.082.662	0	0
Empréstimos e Financiamentos	598.905	674.244	4.397.971	852.780
REFIS - Progr.Recup.Fiscal	79.481.418	90.928.046	89.742.099	87.773.180
Impostos a parcelar	352.387.439	385.518.329	402.307.887	412.772.904
Obrigações Previdenciárias	8.182.146	10.697.830	10.651.584	12.274.811
Debêntures	32.301.279	31.941.279	31.941.279	31.941.279
Total do Passivo Não Circulante	522.861.539	537.842.391	539.040.820	545.614.954
PATRIMONIO LIQUIDO				
Capital Social	32.581.279	32.581.279	32.581.279	32.581.279
Reserva de Reavaliação	0	0	0	0
Resultado acumulado	-525.373.062	-553.990.625	-567.327.840	-576.791.499
Total do Patrimônio Líquido	-492.791.783	-521.409.346	-534.746.561	-544.210.220
PASSIVO TOTAL	43.390.376	31.626.027	30.815.169	25.293.654

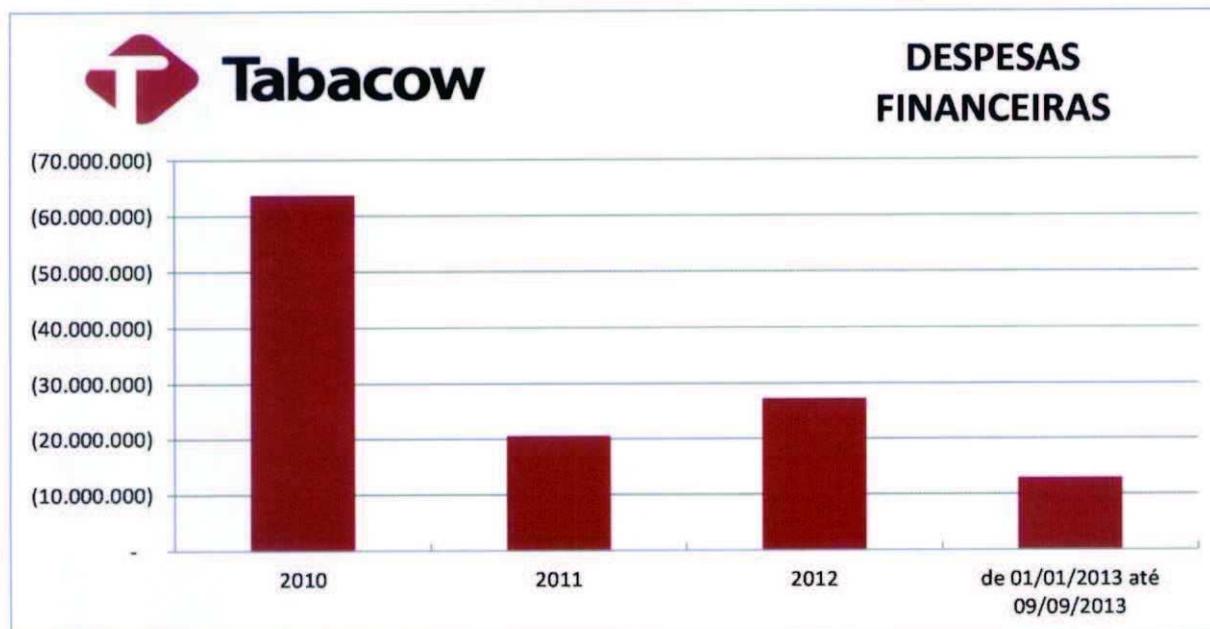
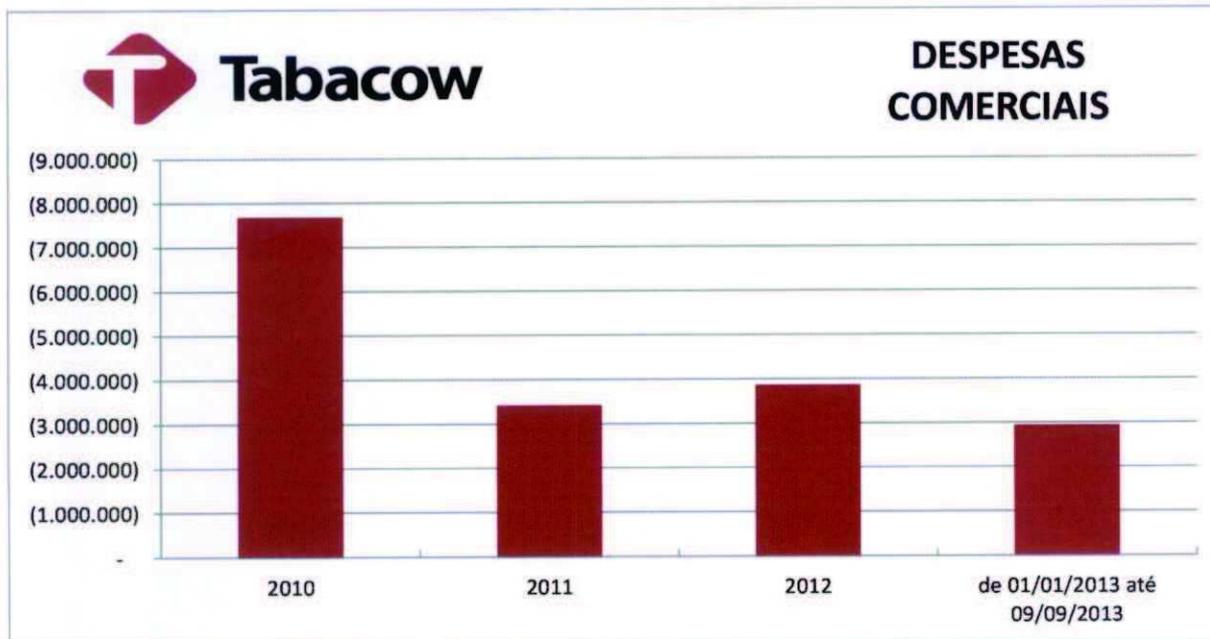
Ao analisarmos o Passivo da empresa, identificamos que, mesmo com uma ligeira redução na posição do Passivo Circulante, em especial com fornecedores, instituições financeiras e impostos, a capacidade de pagamento da empresa se comprometeu com a elevação da posição de

Rescisões Trabalhista e Acordos a Pagar. Esta elevação já era conhecida uma vez que havia a real necessidade de ajustamento do seu quadro de funcionários.

7.2. Demonstração do Resultado do Exercício – DRE

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - Valores em Reais				
DRE	2010	2011	2012	de 01/01/2013 até 09/09/2013
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	59.619.348	44.859.171	39.279.281	20.739.944
(-) Devoluções	(1.989.466)	(1.342.424)	(1.452.510)	(2.932.894)
(-) Impostos sobre as Vendas	(16.086.131)	(11.582.946)	(10.057.929)	(5.167.680)
	(18.075.598)	(12.925.371)	(11.510.439)	(8.100.573)
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	41.543.750	31.933.800	27.768.842	12.639.370
(-) Custos dos Produtos Vendidos	(33.072.501)	(29.864.788)	(22.676.805)	(10.828.879)
LUCRO BRUTO	8.471.250	2.069.012	5.092.037	1.810.491
Despesas gerais e administrativas	(7.749.047)	(9.764.292)	(7.347.414)	(2.209.470)
Despesas com vendas	(7.675.577)	(3.406.372)	(3.850.435)	(2.921.537)
Despesas tributárias	(407.140)	(264.421)	(45.098)	(2.439)
Outras despesas/receitas operacionais	-	-	-	-
	(15.831.764)	(13.435.084)	(11.242.948)	(5.133.446)
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	(7.360.514)	(11.366.072)	(6.150.911)	(3.322.955)
Despesas financeiras	(63.572.514)	(20.363.506)	(27.126.508)	(12.683.663)
Receitas financeiras	2.456.237	209.324	219.369	65.919
	(61.116.277)	(20.154.182)	(26.907.139)	(12.617.744)
LUCRO OPERACIONAL APÓS RESULTADO FINANCEIRO	(68.476.791)	(31.520.253)	(33.058.050)	(15.940.699)
Outras Despesas/Receitas Não Operacionais	61.284.348	24.177.913	12.344.086	1.372.914
LUCRO ANTES DE IR/CS	(7.192.444)	(7.342.340)	(20.713.964)	(14.567.784)
(-) Provisão para IRPJ/CSLL	-	-	-	-
RESULTADO LÍQUIDO	(7.192.444)	(7.342.340)	(20.713.964)	(14.567.784)





7.3. Índices Econômico-Financeiros

Os índices econômico-financeiros são parâmetros para a avaliação da evolução da atividade da empresa e servem para alertar sobre a trajetória que a mesma está seguindo. Abaixo poderemos ver os índices relativos ao período de 2010 à Set/2013.

7.3.1. Endividamento Bancário e Endividamento Geral

	2010	2011	2012	09/09/2013
Endividamento de Curto Prazo				
ECP = $\frac{PC}{AT}$ =	30,70%	48,04% ↑	86,06% ↑	94,45% ↑
Endividamento de Longo Prazo				
ELP = $\frac{PELP}{AT}$ =	1205,02%	1700,63% ↑	1749,27% ↑	2157,12% ↑
Endividamento Geral				
EG = $\frac{(PC + PELP)}{AT}$ =	1235,72%	1748,67% ↑	1835,34% ↑	2251,57% ↑
Endividamento Oneroso				
EO = $\frac{(E + F)}{AT}$ =	1,61%	2,13% ↑	22,79% ↑	8,23% ↓
Endividamento com Fornecedores				
Efor. = $\frac{Forn.}{AT}$ =	22,17%	18,86% ↓	33,52% ↑	44,32% ↑
Endividamento com Tributos				
ETrib. = $\frac{Tributos}{AT}$ =	1029,37%	1555,98% ↑	1657,45% ↑	2052,93% ↑

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 utilizado para financiar a empresa.

Endividamento Geral - mostra quanto a empresa utiliza de recursos de terceiros para financiar suas atividades.

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

Endividamento com Fornecedores - mostra a participação do endividamento da empresa junto à fornecedores em relação ao ativo total

Endividamento com Tributos - mostra a participação do endividamento da empresa com Tributos (Impostos e Encargos) em relação ao ativo total

Podemos dizer que praticamente todos os índices de endividamento apresentaram significativa piora ao longo dos últimos anos, em especial o Endividamento de Curto Prazo. Este endividamento demonstra a dificuldade pela qual a empresa vem enfrentando em honrar seus compromisso junto aos seus principais fornecedores, junto às instituições financeiras e junto às Receitas (Federal, Estadual e Municipal).

A evolução dos índices de Endividamento Oneroso (Bancário) e Endividamento com Fornecedores demonstram a alavancagem da empresa junto à estes *stakeholders* à época

em que foi obrigada a recorrer da Recuperação Judicial. Estes indicadores dispararam nos últimos 02 anos, ficando muito acima do tolerável, demonstrando a necessidade imediata do pedido de Recuperação Judicial ajuizado, impedindo um prejuízo ainda maior a toda cadeia produtiva envolvida.

O índice Endividamento Geral demonstra claramente a deterioração da situação da empresa em 09 de setembro de 2013, ano no qual a empresa teve uma progressão elevada de seu endividamento com fornecedores e com o Fisco, levando-a a uma situação de insolvência, da qual não poderia sair sem o amparo legal da Lei 11.101/2005, a fim de impedir um processo falimentar e um prejuízo ainda maior a toda cadeia produtiva envolvida.

7.3.2. Liquidez Geral e Liquidez Corrente

	2010	2011	2012	09/09/2013
Liquidez Geral				
LG = $\frac{(AC + ARLP)}{(PC + PELP)}$ =	0,081	0,057 ↓	0,054 ↓	0,044 ↓
Liquidez Corrente				
LC = $\frac{AC}{PC}$ =	1,345	0,570 ↓	0,306 ↓	0,296 ↓
Liquidez Imediata				
LI = $\frac{D}{PC}$ =	0,018	0,000 ↓	0,000 ↓	0,000 ↓
Liquidez Seca				
LI = $\frac{AC - \text{Estoques}}{PC}$ =	0,796	0,282 ↓	0,142 ↓	0,132 ↓

Liquidez Geral - indica a capacidade de pagamento da empresa, no curto e no longo prazo.

Liquidez Corrente - indica a capacidade teórica de pagamento da empresa no curto prazo.

Liquidez Imediata - mostra a capacidade de pagamento da empresa considerando-se apenas os recursos constantes nas disponibilidades.

Liquidez Seca - mostra a capacidade de pagamento da empresa, no curto prazo, desconsiderando-se a realização dos estoques.

Estes índices deveriam manter uma correlação mínima de 1,00, ou seja, para cada R\$ 1,00 no Passivo Circulante, a empresa deveria ter no mínimo R\$ 1,00 em seu Ativo Circulante, no caso do índice de Liquidez Corrente.

Assim como os indicadores de endividamento, TODOS os indicadores de liquidez apresentaram piora no período de 2010 à data do Balanço Especial.

7.3.3. Rentabilidade

				2010	2011	2012	09/09/2013
EBITDA							
EBITDA	=	$\frac{\text{LOAJI}}{\text{ROL}}$	=	54.330.974	13.076.262 ↓	6.238.273 ↓	-1.947.602 ↓
MARGEM OPERACIONAL							
M.O.	=	$\frac{\text{LUCRO OPER.}}{\text{FAT LÍQ}}$	=	-18%	-36% ↑	-22% ↓	-26% ↑

A rentabilidade será analisada sob a ótica de dois índices, os quais são calculados pelas fórmulas a seguir:

$$\text{EBITDA} = \frac{\text{Lucro Operacional Antes dos Juros e Impostos}}{\text{Receita Operacional Líquida}}$$

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro (prejuízo) Operacional}}{\text{Receita Operacional Líquida}}$$

Analisando tanto o EBITDA quanto a Margem Operacional da Recuperanda, podemos verificar uma queda, acentuada no ano de 2013, demonstrando a falta de fôlego operacional da empresa, em meio às dificuldades financeiras, a qual teve de enfrentar elevadas despesas financeiras, devido ao mercado precificar um maior risco de crédito.

8. Viabilidade Econômico-Financeira

O Plano de Recuperação Judicial da Textil Tabacow S.A., procura (i) preservar os bens intangíveis da empresa tais como Marca e rede de distribuição, (ii) maximizar a recuperação dos créditos de todos os Credores, estabelecendo de forma detalhada prazos e condições de pagamento; (iii) dar a clareza necessária ao conjunto de credores, para que estes acompanhem todo o processo de liquidação das dívidas da empresa; e (iv) devolver à empresa, após o término do processo judicial, sua saúde financeira e capacidade econômica para manutenção de suas atividades futuras.

Após a identificação dos motivos que afetaram a capacidade de geração de caixa da Empresa e revendo sua estratégia e posicionamento, conforme o contexto de perspectivas macro-econômicas apresentado, abaixo estão estabelecidas as premissas para as projeções econômico-financeiras da Devedora.

A Devedora encontra-se em um segmento de mercado de grande competitividade, onde as margens de lucro são comprimidas.

Ressalte-se que os números adotados são bastantes conservadores em relação ao desempenho futuro da Devedora, visando um cenário realista e factível do ponto de vista de desempenho mercadológico.

8.1. Premissas

- **Período de Projeção:** 10 (dez) anos;
- **Receita Bruta Projetada:** devido ao potencia produtivo da empresa, estimamos um crescimento constante, a ordem de 5% ao ano, ao longo do período projetado;
- **Custo das Mercadorias Vendidas:** assumimos que os custos das mercadorias vendidas após ajustes no ano 01, permanecerão constantes ao longo de todo o período;
- **Despesas Operacionais:** a redução de custos e despesas operacionais é parte importante da estratégia da Tabacow para manter-se competitiva em seu mercado de atuação. Tal conduta passou a fazer parte do dia-a-dia da empresa, e reduções serão obtidas através do crescimento das vendas, que diluirá parte dos custos fixos inerentes à operação;
- **Lucro Operacional Líquido:** está projetado um resultado levemente negativo para o primeiro ano, consoante à concretização dos planos adotados. Considerando-se o crescimento do faturamento e a diminuição das despesas operacionais, a empresa pretende no último ano de suas projeções um resultado anual de aproximados 6,26%;
- **Despesas Financeiras:** em que pese à situação crítica que a levou ao pedido de Recuperação Judicial, a busca por novas linhas de crédito para a Empresa é fundamental para a manutenção de suas operações correntes com certo grau de normalidade, pois a capacidade de caixa da empresa não está recomposta e certamente demandará um razoável tempo até que isso aconteça. Baseando-se nesta premissa específica, o fluxo projetado prevê que parte de seu faturamento seja antecipada através de operações de desconto de duplicatas (ou operação similar) para garantir a satisfação das necessidades de seu fluxo operacional, visando a geração de recurso para a satisfação de todos os seus credores;
- **Passivo Tributário:** a Empresa destinará, desde o primeiro ano, valores para pagamento dos impostos em atraso. Na estimativa, este valor corresponde a aproximadamente 1,4% da Receita Operacional Líquida.
- **Operações não sujeitas aos efeitos diretos da Recuperação Judicial:** caso sejam verificadas tais operações, estas serão resultado de livre negociação entre em partes e poderão impactar nas projeções realizadas;

- O Fluxo de Caixa final resultante após o pagamento dos credores, quando existente, será destinado à recomposição de caixa da Recuperanda;
- As projeções foram todas estabelecidas em valor presente e não contemplam efeitos inflacionários, seja nas despesas ou nas receitas. Considera-se que, no longo prazo, o efeito inflacionário será repassado ao preço de venda de maneira uniforme na matriz de receitas e dispêndios da Empresa, mantendo, deste modo, a rentabilidade projetada, a geração de caixa e a capacidade de pagamento resultante.

8.2. Projeções

As projeções abaixo são baseadas nas premissas elencadas no item "8.1" acima, bem como nas ações de reestruturação citadas anteriormente.

Demonstração do Resultado Operacional Projetado e Estimativa de Utilização dos Recursos

TEXTIL TABACOW S.A. - CNPJ nº 61.204.202/0001-40											
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05	ANO 06	ANO 07	ANO 08	ANO 09	ANO 10	
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS ESTIMADOS (em R\$)											
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	38.191.747	40.101.334	42.106.401	44.211.721	46.422.307	48.743.423	51.180.594	53.739.623	56.426.605	59.247.935	
(-) Deduções	(763.835)	(802.027)	(842.128)	(884.234)	(928.446)	(974.888)	(1.023.512)	(1.074.792)	(1.128.332)	(1.184.959)	
(-) Impostos sobre as vendas	(9.780.906)	(10.169.952)	(10.783.449)	(11.322.622)	(11.888.753)	(12.483.191)	(13.107.390)	(13.762.718)	(14.450.853)	(15.173.396)	
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	27.647.006	29.079.356	30.480.824	32.004.865	33.605.108	35.285.364	37.049.812	38.902.113	40.847.219	42.889.580	
(-) Custos dos Produtos Vendidos	(20.699.827)	(20.943.333)	(22.011.500)	(23.112.073)	(24.267.679)	(25.481.063)	(26.753.116)	(28.092.872)	(29.497.515)	(30.972.392)	
LUCRO BRUTO	6.947.079	8.066.022	8.469.324	8.892.790	9.337.429	9.804.301	10.296.516	10.809.242	11.349.704	11.917.189	
Despesas gerais e administrativas	(3.093.532)	(3.148.208)	(3.410.618)	(3.581.549)	(3.760.207)	(3.948.217)	(4.145.628)	(4.352.909)	(4.570.555)	(4.799.263)	
Despesas com vendas	(1.584.558)	(1.664.205)	(1.747.416)	(1.834.786)	(1.926.526)	(2.021.852)	(2.123.995)	(2.230.194)	(2.341.204)	(2.458.789)	
Despesas tributárias	(42.012)	(44.111)	(46.317)	(48.633)	(51.065)	(53.618)	(56.299)	(59.114)	(62.089)	(65.173)	
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	2.226.579	3.109.498	3.264.972	3.478.321	3.599.652	3.778.614	3.968.594	4.167.024	4.375.375	4.594.144	
Despesas Financeiras	(744.739)	(781.976)	(826.860)	(863.490)	(892.617)	(920.624)	(948.605)	(976.661)	(1.004.793)	(1.033.001)	
LUCRO OPERACIONAL APÓS O RESULTADO FINANCEIRO	1.481.840	2.327.522	2.438.112	2.614.831	2.707.035	2.857.990	2.999.989	3.190.363	3.370.582	3.561.143	
Outras Despesas/Receitas Não Operacionais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
LUCRO ANTES DE IR/CS	1.481.840	2.327.522	2.438.112	2.614.831	2.707.035	2.857.990	2.999.989	3.190.363	3.370.582	3.561.143	
(-) Provisão para IRPJ	(348.460)	(557.880)	(628.028)	(682.183)	(730.754)	(772.497)	(810.272)	(847.261)	(883.474)	(919.118)	
(-) Provisão para CSLL	(133.366)	(209.477)	(234.730)	(254.226)	(283.331)	(311.779)	(340.698)	(369.077)	(397.891)	(427.146)	
LUCRO LÍQUIDO DEPOIS DA PROV. IRPJ/CSLL	1.000.014	1.560.165	1.575.354	1.678.422	1.693.000	1.875.213	1.989.012	2.033.025	2.157.037	2.314.879	
	3.63%	5.33%	5.73%	5.92%	6.25%	6.65%	6.99%	7.28%	7.62%	7.96%	
PAGAMENTOS ESTIMADOS AO CONJUNTO DE CREDORES											
Período dedicado a amortização de Tributos em atraso											
Valor estimado dedicado a amortização de Tributos em atraso	387.058	406.411	426.732	448.068	470.472	493.995	518.695	544.630	571.861	600.454	
Valor destinado à Classe I - Trabalhistas	1.296.272	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Período dedicado a amortização da dívida - Classe III											
Valor estimado dedicado a amortização da dívida - Classe III	-	870.881	914.425	1.280.195	1.680.255	1.870.124	1.963.630	2.061.812	2.164.903	2.273.148	
LUCRO ESTIMADO DEDICADO AO CONJUNTO DE CREDORES	1.683.330	1.277.292	1.341.156	1.728.263	2.150.277	2.364.319	2.482.135	2.606.442	2.736.764	2.871.602	
	(68.33%)	(58.44%)	(57.35)	(55.83%)	(53.61%)	(51.61%)	(50.08%)	(48.71%)	(47.36%)	(46.08%)	
FLUXO DE CAIXA RESULTANTE											

No tocante a Receita Operacional Bruta Projetada, a empresa crescerá a um ritmo constante, estimado em 5% ao ano.

De acordo com o citado acima, estima-se um crescimento de Receita Bruta Operacional de 55,13% no período projetado, mesmo com todos os ônus da crise e da Recuperação Judicial instalada.

Adotadas as medidas de reestruturação indicadas e considerando-se as premissas elencadas, o Lucro Líquido da Empresa sobre o Faturamento Bruto deverá apresentar um crescimento gradual até que atinja estimados 6,26% ao final do período de projeção.

Podemos verificar, no quadro anterior, que é possível gerar caixa a fim de satisfazer a presente proposta no prazo estimado, resultando ainda em um pequeno fluxo de caixa residual positivo no período, como margem de segurança, que será utilizado para recomposição do caixa e redução da dependência de capital de terceiros.

9. Proposta de Pagamento aos Credores

A proposta de pagamento abaixo descrita pretende ser compatível com a sustentabilidade do negócio no longo prazo, gerando caixa para amortização dos débitos e para a manutenção das atividades da empresa.

- 9.1. O prazo para pagamento estimado nesta proposta é de 10 (dez) anos contados a partir da publicação da homologação da decisão da aprovação do Plano de Recuperação Judicial, que define a consequente concessão da Recuperação Judicial.
- 9.2. Os pagamentos dos créditos sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial se darão mediante parcelas anuais, através de um percentual da receita líquida apurada nos últimos 12 (doze) meses inteiros contados da data de publicação oficial da decisão que conceder a recuperação judicial (Data de Aprovação do Plano).
- 9.3. Desse modo, o termo inicial para contagem da data de pagamento do plano será o 1º (primeiro) dia útil do mês subsequente ao da data de publicação da decisão concessiva da recuperação judicial.
- 9.4. Tendo em vista a necessidade de apuração contábil do valor a ser pago aos credores, o pagamento da parcela respectiva do plano poderá ocorrer em até 30 (trinta) dias após o fechamento do 12º (décimo segundo) mês do período de apuração.
- 9.5. O saldo devedor será corrigido *pro rata die*, também a partir da data inicial descrita no item "9.1" supra, pelo índice IPCA mensalmente apurado pelo IBGE, sendo que, na ausência deste, outro índice que venha a substituí-lo.

- 9.6.** O pagamento oriundo do fluxo de caixa será realizado com base nos valores apurados para a Reserva de Amortização de Dívida ("RAD"), a ser destinado aos credores consoante critérios a seguir determinados.
- 9.7.** A RAD será calculada com base em percentuais da Receita Líquida anual, previamente estabelecidos, consoante o quadro abaixo. Contudo, a despeito de qualquer variação no faturamento, valores fixos também estão previstos e previamente estabelecidos, em item específico a seguir.

ANO	Receita Líquida (em mil R\$)	Percentual da Receita Líquida	Valor Destinado (em mil R\$)	Valor Destinado aos Credores Classe I (em mil R\$)	Valor Destinado aos Credores Classe III (em mil R\$)
ANO 01	27.647.006	0,0%	-	1.296.272	-
ANO 02	29.029.356	3,0%	870.881	-	870.881
ANO 03	30.480.824	3,0%	914.425	-	914.425
ANO 04	32.004.865	4,0%	1.280.195	-	1.280.195
ANO 05	33.605.108	5,0%	1.680.255	-	1.680.255
ANO 06	35.285.364	5,3%	1.870.124	-	1.870.124
ANO 07	37.049.632	5,3%	1.963.630	-	1.963.630
ANO 08	38.902.113	5,3%	2.061.812	-	2.061.812
ANO 09	40.847.219	5,3%	2.164.903	-	2.164.903
ANO 10	42.889.580	5,3%	2.273.148	-	2.042.854
	347.741.066	4,2%	15.079.372	1.296.272	14.849.079

OBS: Deve-se ressaltar que o percentual médio de 4,2% em relação ao total da Receita Operacional Líquida projetada, quando somado aos pagamentos de impostos e demais valores não sujeitos aos efeitos diretos da recuperação Judicial, representará quase que a totalidade do Lucro Operacional Líquido projetado pela Empresa para este período, demonstrando, inequivocamente, seu comprometimento em efetuar seu máximo esforço para pagar seus credores.

- 9.8.** Uma vez apurado o faturamento líquido anual da Empresa e calculada a RAD, os valores serão destinados aos credores, conforme a seguinte ordem de prioridade de pagamentos, estabelecida neste Plano.

9.8.1. Prioridade 01 (Classe I): Os Credores Trabalhistas receberão seus créditos até o final do Ano 01, de acordo com do art. 54 da Lei 11.101/2005.

9.8.1.1. Na hipótese de créditos trabalhistas, cujo período de constituição é anterior ao advento da Recuperação Judicial da Recuperanda, porém, por qualquer motivo não se encontrem inclusos em seu rol de credores até a data de concessão do

Plano de Recuperação Judicial, fica estabelecido que estes serão pagos na forma da Lei 11.101/05, contando-se como data inicial para início do prazo relativo ao pagamento dos créditos, o recebimento, por parte do Juízo onde se processa a Recuperação Judicial, da sentença transitada em julgado proferida pela Justiça do Trabalho ou eventual acordo celebrado nesta mesma Justiça. Caso o acordo judicial preveja condição diversa de pagamento ao credor trabalhista, as condições do acordo prevalecerão sobre esta cláusula. Por se tratar de créditos de alta prioridade, a Empresa poderá adiantá-los, podendo abater o valor pago do montante a ser anualmente provisionado.

9.8.2. Prioridade 02 (Classe III): Após apuração e pagamento do valor a serem destinados aos Credores das Prioridades 01 e 02 (conforme tabela anterior), os Credores da Classe III (Quirografários) receberão seus créditos conforme os termos e condições a seguir determinados:

9.8.2.1. Os valores devidos aos Credores da Classe III serão objeto de remissão parcial em 32% (trinta e dois por cento) sobre o valor originalmente inscrito na Recuperação Judicial da Devedora.

9.8.2.2. O saldo devedor restante (68%) será reajustado consoante o item "9.5" e pago através do fluxo de caixa orgânico da Empresa, de forma proporcional ao valor de cada crédito, mediante a RAD e suas respectivas regras de pagamento.

9.8.2.3. No último ano da projeção, caso o saldo a pagar seja inferior ao valor percentual apurado no período ora projetado, de maneira que reste algum saldo devedor residual, este saldo residual deverá ser pago em, no máximo, duas parcelas anuais subseqüentes, independentemente do valor da RAD ou qualquer outro fator.

9.8.2.4. Os valores apurados serão anualmente distribuídos respeitando-se a proporcionalidade do crédito de cada Credor listado na Recuperação Judicial da Empresa, após efetuada a redução mencionada no item "9.8.2.1" acima.

9.8.2.5. Os valores resultantes da proposta de pagamento acima projetada serão disponibilizados aos credores da Classe III, ao final de cada período de 12 (doze) meses a contar do décimo segundo mês da publicação da homologação da decisão da aprovação do Plano de Recuperação Judicial.

9.8.2.6. Embora inexista crédito caracterizado como Classe II – Garantia Real, caso venha a ser identificado algum crédito desta natureza (especialmente em razão de eventual decisão judicial), a proposta de pagamento ora exposta aos credores da Classe III será a mesma para estes créditos.

9.8.2.6.1. Em se tratando de créditos eventualmente classificados como Classe II e sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, fica a critério da Recuperanda efetuar dação dos bens que porventura estiverem alienados, a fim de resolver (ou diminuir) o passivo constituído contra si.

9.9. Aceleração de Amortização: Como meio complementar de recebimento de créditos, a Recuperanda oferece, opcionalmente, aos Credores das Classes II e III, a modalidade de "Crédito Bonificado para Aceleração de Amortização", regulada pelos itens e condições a seguir.

9.9.1. A modalidade de "Crédito Bonificado para Aceleração de Amortização" é facultativa aos credores sujeitos à recuperação judicial, que, aderindo a esta modalidade, tornar-se-á "Credor Parceiro"

9.9.2. O "Crédito Bonificado" poderá ser utilizado por qualquer credor que tenha interesse em fomentar/apoiar a atividade da Devedora, tornando-se "Credor Parceiro".

9.9.3. O "Crédito Bonificado" consiste na concessão de crédito, sem que seja agregada qualquer garantia real ou auto-liquidável ao credor, que, em contrapartida, poderá reter o equivalente a 3% (três por cento) do crédito fornecido como forma de amortização da dívida previamente existente.

9.9.4. Esta modalidade poderá ser usada pelo credor fornecedor de matérias primas, insumos ou dinheiro (crédito financeiro), assim como também poderá ser utilizada por credores-clientes.

9.9.5. Para utilizar esta modalidade de pagamento, o credor deverá conceder o prazo mínimo de pagamento de 30 (trinta) dias do faturamento da referida mercadoria ou serviço, desde que mantidas as condições de preço equivalentes ao de uma compra à vista. Este prazo será pro rata, por exemplo, créditos de 45 (quarenta e cinco) dias poderão reter 4,5%, e créditos de 60 (sessenta) dias, 6%.

9.9.6. Na hipótese de financiamentos em dinheiro (especialmente no caso de instituições financeiras), o prazo mínimo também será de 30 (trinta) dias, e o valor de amortização também será de 3% (três por cento), desde que o crédito liberado tenha uma taxa máxima pré-definida de CDI+0,5% a.m. Caso o percentual exceda esta taxa máxima, o valor de aceleração será de 3% (três por cento), abatendo-se o percentual excedente da taxa máxima (exemplo: uma liberação de crédito à taxa de CDI+0,7% ao mês dará direito a uma bonificação para amortização equivalente a 2,8% ao mês, naquela operação).

9.9.7. Os valores pagos a título de "Crédito Bonificado" serão abatidos do saldo devedor total que este credor terá direito a receber, mas, para efeito de cálculo de distribuição

da RAD, o percentual de recebimento permanecerá inalterado até a total amortização do crédito, a fim de, efetivamente, prover a aceleração no pagamento deste crédito.

9.9.8. A concessão de crédito desta cláusula deverá respeitar o prazo mínimo de pagamento de 30 (trinta) dias do faturamento da referida mercadoria, serviço ou liberação do recurso contratado. Em caso de credor-cliente, o prazo a ser considerado será o da antecipação do recurso destinado à aquisição de novos produtos.

9.9.9. Não há obrigatoriedade por parte da Recuperanda em adquirir os produtos ou serviços destes fornecedores, caso haja no mercado, melhores condições de taxa de juros em instituições financeiras ou de preço, prazo e qualidade em fornecedores que sejam ou não participantes do concurso da Recuperação Judicial.

9.9.10. O fim da aplicação do “Crédito Bonificado” dar-se-á quando liquidada integralmente a dívida do Credor em questão, obedecendo ao percentual de redução linear mencionada no item “9.8.2.1” da presente proposta.

9.9.11. A habilitação à modalidade “Crédito Bonificado”, deverá ser feita através de correio eletrônico pelo email recuperacaojudicial@tabacow.com.br, com os respectivos dados da conta corrente do beneficiário (denominação social/nome; CNPJ/CPF; banco, agência, número da conta corrente) em até 30 (trinta) dias contados a partir da publicação da homologação da decisão da aprovação do Plano de Recuperação Judicial, que define e a consequente concessão da Recuperação Judicial. O valor a ser recebido, o será feito juntamente com o pagamento da fatura do bem adquirido ou da quitação do contrato financeiro.

9.10. Valor de Pagamento Pré Fixado:

9.10.1. Como já mencionado, a despeito da *performance* do faturamento da Recuperanda, restará garantido um valor de pagamento pré fixado, conforme tabela abaixo, ao longo dos 10 (dez) anos projetados nesta proposta.

ANO	Valor Anual Fixo - Classe I (em mil R\$)	Valor Anual Fixo - Classes III (em mil R\$)	Valor Anual Fixo - Total (em mil R\$)
ANO 01	1.296.272,29	-	1.296.272,29
ANO 02	-	435.440,34	435.440,34
ANO 03	-	457.212,36	457.212,36
ANO 04	-	640.097,30	640.097,30
ANO 05	-	840.127,70	840.127,70
ANO 06	-	935.062,13	935.062,13
ANO 07	-	981.815,24	981.815,24
ANO 08	-	1.030.906,00	1.030.906,00
ANO 09	-	1.082.451,30	1.082.451,30
ANO 10	-	1.021.427,16	1.021.427,16
	1.296.272,29	7.424.539,54	8.720.811,83

OBS: O quadro acima, provê valores fixos aos credores em caso das projeções de faturamento não se tornarem realidade, pois as mesmas dependem de fatores externos a Empresa. Em que pesem tais valores fixos, fica claro nesta proposta, que a empresa se compromete, dentro do período estipulado, a pagar 68% do valor dos créditos (Classe III), consoante condições descritas.

9.10.2. O objetivo de estabelecer um fluxo de pagamento em valor fixo remete ao interesse de garantir um fluxo líquido e certo de pagamentos aos credores, independente do valor apurado com base no percentual de sua receita líquida.

9.10.3. Os valores previamente fixados apontados na tabela do item "9.10.1." serão anualmente reajustados, consoante os critérios estabelecidos no item "9.5".

10. Cláusulas Gerais de Cumprimento do Plano

10.1. Neste Plano estão previstos, em suas projeções de fluxo de caixa, pagamentos a créditos não sujeitos à Recuperação Judicial para efeito de *performance* de resultados. Estima-se, por exemplo, que o passivo tributário existente corresponderá a uma obrigação de aproximadamente 1,4% da Receita Operacional Líquida projetada dos próximos anos.

10.2. Para garantir a viabilidade de suas atividades, especialmente no que se refere ao financiamento de suas operações, a Recuperanda estará, com a aprovação deste Plano, autorizada a gravar quaisquer bens de sua propriedade em favor de instituição(ões) financeira(s) que fornecer(em) novo(s) crédito(s), desde que estes bens estejam previamente livres e desembaraçados.

- 10.3.** Eventuais créditos extemporâneos, desde que devidamente apurados judicialmente, serão classificados e pagos de acordo com as condições desta proposta.
- 10.4.** A aprovação do presente Plano, e a respectiva homologação da Recuperação Judicial, implicará, em face da novação operada, na suspensão de todos os apontamentos nos órgãos de proteção ao crédito (SERASA, Equifax, entre outros), referentes a todas as dívidas originadas no período que precedeu o pedido de Recuperação Judicial em 11 de setembro de 2013, em nome da Recuperanda, bem como de todos os seus avalistas e/ou garantidores.
- 10.5.** Após a homologação do Plano, desde que esteja sendo cumprido, os Credores não poderão ajuizar ou prosseguir com ações ou execuções judiciais contra a Recuperanda, e/ou seus garantidores, inclusive as pessoas físicas garantidoras, para discutir créditos e obrigações sujeitos e anteriores à recuperação judicial. Todas as ações e execuções judiciais em curso contra a Recuperanda e seus garantidores, relativas a créditos anteriores ao seu pedido de recuperação e submetidos ao Plano, serão suspensas, sendo extintos após o completo adimplemento dos termos deste Plano.
- 10.6.** Os pagamentos serão efetuados anualmente mediante depósito na conta corrente indicada por cada credor, de acordo com informação prestada através de correspondência registrada com AR (aviso de recebimento), enviada para a sede da Recuperanda, com os respectivos dados da conta corrente do beneficiário (denominação social/nome; CNPJ/CPF; banco, agência, número da conta corrente). Esta carta deverá ser assinada pelo próprio credor ou representante legal deste sendo acompanhada do contrato social e respectiva documentação que comprove os poderes de assinatura, quando for o caso de pessoa jurídica.
- 10.6.1.** Caso haja alterações nos dados bancários do Credor, após sua adesão à modalidade, este deverá comunicar imediatamente, através do *e-mail*, recuperacaojudicial@tabacow.com.br, a ser disponibilizado pela Recuperanda. A Recuperanda não se responsabiliza por dados informados erroneamente ou defasados, cabendo ao Credor total responsabilidade pelo eventual não pagamento de seu crédito caso isto ocorra por este motivo.
- 10.7.** Em consonância com o Art. 59, § 1º da LRFE, as obrigações deste Plano constituirão título executivo judicial e como garantia destas obrigações, a Recuperanda emitirá Notas Promissórias devidamente firmadas em favor de cada um de seus credores da Classe III, com valores representativos do saldo individual devido estabelecido por este Plano.
- 10.8.** As referidas Notas Garantidoras terão prazo de vencimento de 12 (doze) anos, sendo que, em caso de inadimplemento do Plano, operar-se-á seu vencimento antecipado.

- 10.9.** Caso o débito original (anterior à Recuperação Judicial) possua garantias pessoais na forma de aval, fiança ou qualquer coobrigação, o coobrigado deverá avaliar as Notas Garantidoras relativas a estes créditos. Caso se recuse a fazê-lo, o credor poderá desconsiderar a novação relativa a este devedor específico e, assim, dar continuidade às medidas judiciais cabíveis.
- 10.10.** Em consonância com o Caput do Art. 59 da LRF, todas as garantias constituídas contra o credor, sujeitas ou não à Recuperação Judicial, serão mantidas enquanto os termos deste Plano estiverem sendo cumpridos.
- 10.11.** O Plano não prevê substituição de garantias. Caso sejam realizadas alienações de bens móveis e imóveis, será necessária a expressa anuência do detentor da garantia, mediante específico Termo de Adesão ao Plano. As garantias originais, no entanto, não poderão ser executadas enquanto o Plano estiver sendo devidamente cumprido.
- 10.12.** Fica expressamente estabelecido que pelo período em que esteja em Recuperação Judicial, que lhe será permitida a venda de veículos automotores e equipamentos operacionais, sempre visando à renovação de seus ativos, a fim de manter suas atividades com qualidade e competitividade. A venda do respectivo veículo ou equipamento e sua contrapartida na aquisição de outros, deverá ser previamente submetida ao Sr. Administrador Judicial designado no processo, com os motivos e condições que ocasionarem tal solicitação.
- 10.13.** Com a precípua finalidade de atender as exigências creditícias e cadastrais dos clientes da Recuperanda, esta poderá constituir ou adquirir novas empresas — as quais estarão fora do âmbito do processo de recuperação judicial - estando autorizada, para isso, a transferir eventuais licenças, projetos e/ou parte de seu acervo técnico, necessários para a consecução de suas atividades.

11. Considerações Finais

O Plano constante neste documento tem por objetivo a recuperação financeira e operacional da empresa, viabilizando a manutenção da atividade econômica, o pagamento aos Credores de acordo com o potencial de geração de caixa da Empresa em um contexto de reestruturação e a preservação dos bens intangíveis da empresa, tais como marca e canais de distribuição, permitindo o acompanhamento direto dos interessados.

A Textil Tabacow S.A. entende que os compromissos propostos neste documento representam um cenário possível de ser atingido com o esforço e dedicação contínua dos sócios, administradores e colaboradores, a partir da geração de caixa operacional da empresa.

A implementação deste plano de recuperação, trará maiores benefícios aos credores, pois não agrega risco adicional aos mesmos, uma vez que nenhum credor foi convidado a participar de planos de capitalização adicionais, bem como a ser forçado a manter relações comerciais com a empresa. A preservação do negócio nas bases propostas representa a manutenção da geração de riqueza, tributos, empregos e oportunidades de negócios futuros para os atuais Credores e comunidade.

12. Esclarecimentos

A elaboração deste Plano de Recuperação Judicial por parte da *Developer Assessoria Administrativa Ltda.* foi efetuada com base em informações contábeis, financeiras, comerciais e produtivas exclusivamente fornecidas pela Textil Tabacow S.A., colhidas através de seus sócios, administradores e colaboradores.

Estas informações não foram alvo de auditorias e/ou *due dilligence*, sendo diretamente aplicadas aos modelos de projeções financeiras com o objetivo final de obtenção da projeção de geração líquida de caixa, para conseqüentemente pagamento aos credores.

O estudo da viabilidade econômico-financeira foi fundamentado na análise dos resultados para a Textil Tabacow S.A., contendo estimativas que envolvem riscos e incertezas, pois dependem parcialmente de fatores externos à gestão da empresa.

As projeções para o período (compreendido em dez anos) foram realizadas com base nas expectativas da própria Empresa em relação ao comportamento do mercado, preços, estrutura de custos e valores do passivo inscritos no processo.

São Paulo, 26 de dezembro de 2013.



Developer Assessoria Administrativa Ltda.
 CNPJ/MF nº 10.691.942/0001-17



TEXTIL TABACOW S.A.
 CNPJ/MF nº 61.204.202/0001-40
 Alexandre Nardini Dias