

PROPOSTA DE PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

ESTRUTURA DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL PARA EMPRESA GN COMÉRCIO EIRELI

PORTO ALEGRE, 21 DE OUTUBRO DE 2019.

CARTA DE APRESENTAÇÃO

Ilmo. ao Excelentíssimo(a) Senhor(a) Doutor(a) Juiz(a) de Direito da 1ª Juízo da Vara de Dir. Empresarial, Recuperação de Empresas e Falências da Comarca de Porto Alegre

Vimos respeitosamente apresentar proposta de plano de recuperação judicial – para a empresa GN Comércio Eireli (nome fantasia de FILAFIL).

Empresa responsável pela condução técnica da proposta do plano de recuperação judicial, REBUILD : Consultoria Jurídica e Econômica, com sede na cidade de Porto Alegre (RS) e unidades em São Leopoldo (RS) e em Itajaí (SC).

Com atuação na redução dos riscos empresariais e agindo de forma proativa e comprometida, nossa empresa possui profissionais altamente capacitados, com experiência no exterior, publicação de livros nacionais e internacionais e atuação em multinacionais.

Prestamos serviços de reestruturação empresarial, voltado para as áreas jurídicas, econômicas e financeiras, com diferenciais a seguir:

- Equipe com grande experiência;
- Formação em nível de pós-doutorado no exterior; e
- Atuação em grandes universidades.

Profissional	Currículo
PhD. Carlos Alberto Diehl	Pós-doutor pela Universidade HEC Montreal, Doutor em Engenharia de Produção (UFSC), Engenheiro de Produção (UFRGS), Especialista em TQM pela NKTS do Japão. Possui formação de Conselheiros de Administração pelo IBGC. Possui mais de 35 anos de experiência profissional, sendo 15 em uma multinacional e mais de vinte em assessoria e consultoria em grandes empresas, como por exemplo Marcopolo, Gerdau, Grendene, Arezzo, Café Bom Jesus, entre outras. Grande experiência em conselho deliberativos, atualmente encontra no IPGS, Fiscal da Arena Porto Alegrense e Administradora da Arena do Grêmio. Membro do IBGC (membro convidado da coordenação do Capítulo Sul). Atua também como professor titular e pesquisador do Doutorado e Mestrado em Ciências Contábeis da Unisinos, ex-coordenador dos MBAs e mais de vinte anos como professor universitário. Possui, mas de cem artigos publicados em periódicos e eventos, autor de 10 livros nas áreas de controladora, custos, processos e estratégia (governança). Com notória experiência internacional atuando em universidade do exterior e desenvolvendo projetos conjuntos é o atual Presidente do Instituto Internacional de Custos (IIC, 2015-19), atuante em 14 países (Espanha, França, Argentina, Brasil, Uruguai, Portugal, Colômbia, entre outros). Consultor Associado da Allcon e do Vergara Group (Colômbia).

Continua...

Continuação...

Profissional	Currículo
Dr. Cristiano Kalkmann	Possui Especialização em Direito Tributário, em Direito Societário e em Direito Civil. Bacharel em Direito, inscrito na OAB/RS sob o número 55.180. Com larga experiência jurídica empresa, cm ênfase no direito tributário, direito societário e direito regulatório. Possui diversos trabalhos realizados junto a empresas em reestruturação societária e planejamento tributário. Na área de Governança Empresas e <i>Compliance</i>, atua na implementação de programas, com destaque para clientes como Total Distribuidora (Grupo Fortbrás) e IPS Engenharia Ltda. Também é Sócio do escritório Kalkmann Advogados Associados e REBUILD CONSULTORIA EMPRESARIAL.
PhD. Jonas Cardona Venturini	Pós-doutorado em Governança Corporativa para Startups e Spin Offs em Parques Tecnológicos na FURB. Doutor em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e Doutorando em Sociologia também pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Mestre em Administração pela UFSM (2008) e Especialista em Estatística e Modelagem Quantitativa. Graduado em Administração (2005) e Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Santa Maria (2007). Professor de pós-graduação em grandes universidades e palestrante, tem realizado diversas abordagens sobre Inovação e Empreendedorismo em várias cidades do Rio Grande do Sul e no Brasil. Empreendedor por natureza, possui investimento em mais seis empresas em diferentes segmentos. Também atua como mentor de vários eventos sobre Inovação e Empreendedorismo. Tem experiência na área de Administração e Ciências Contábeis, atuando principalmente nos seguintes temas: Estratégia Empresarial, Inovação, Inovação Aberta, Empreendedorismo, Governança Corporativa e Relacionamentos Interorganizacionais.
Dr. Márcio Castro Alves	Possui Especialização em Direito Tributário, em Direito Imobiliário, em Direito Societário e em ICMS. Cursando Master Business Administration em Governança Corporativa e Gestão de Riscos pela UNISINOS. Bacharel em Direito inscrito na OAB/RS sob o número 55.227. Advogado atuando há mais de 15 anos com empresas familiares. Experiência em Planejamento Sucessório em Empresas Familiares, Planejamento Tributário, Reestruturações Societárias, Governança Corporativa; Contencioso Empresarial. É sócio da CASTRO ALVES ADVOCACIA S/S e REBUILD CONSULTORIA EMPRESARIAL.
Drnd. Maurício Tagliari	Doutorando em Ciências Contábeis, Mestre em Ciências Contábeis, MBA em Controladoria, Bacharel em Administração de Empresas e estudante de Direito. Larga experiência no setor elétrico atuando em uma empresa multinacional nas áreas de controle, gestão e inovação. Atuou como Executivo de Inovação e Gerente Financeiro e de Projetos de Pesquisa em uma grande Universidade. Também já integrou a Diretoria de Pesquisa e Pós-Graduação implementando e gerenciando o Escritório de Projetos com foco em captação, gestão e prestação de contas com uma carteira de mais de R\$ 130 milhões em projetos públicos e privados das áreas Finep, BNDES, Petrobras, Instituições Públicas (e Fundações (FAPERGS)). Coordenou o MBA em Controladoria e Finanças na UNISINOS e atualmente é professor de Graduação e Pós-Graduação nas áreas de Finanças e Controladoria. Pesquisador do Grupo de Estudos em Finanças Corporativas (GEFIC), atuando principalmente nos seguintes temas: financiamento para inovação e modelo de decisão financeiro. Pesquisador Internacional, atuou por meio de projetos junto a renomadas instituições como Universidad de Sevilla e Universidad de Valência na Espanha, bem como na Universidad Javeriana na Colômbia. Autor e coautor de livros nacionais na área de administração financeira e finanças para a tomada de decisão e coautor de livros internacionais na área da economia e inovação. Sócio da empresa REBUILD CONSULTORIA EMPRESARIAL.

Atendemos empresas nacionais e internacionais, seja para o redirecionamento ou para proteção dos interesses dos proprietários que desejam reestruturar a empresa.

Realizado as devidas apresentações com credenciais de titulação e notório saber para o desenvolvimento da atividade proposta os proponentes passam a seguir a discorrer sobre a proposta do Plano de Recuperação Judicial em etapa apreciação dos credores.

○ SUMÁRIO

CARTA DE APRESENTAÇÃO	2
INTRODUÇÃO	7
DOCUMENTOS RECEBIDOS	10
DAS MEDIDAS E OBJETIVOS BÁSICOS DO PLANO.....	11
APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	15
○ Missão	16
○ Visão.....	16
○ Valores.....	16
○ Fábrica	16
○ Clientes	17
○ Linha do Tempo.....	19
EXPOSIÇÃO DAS CAUSAS CONCRETAS DA SITUAÇÃO PATRIMONIAL.....	23
○ Primeira Causa	25
○ Segunda Causa	25
○ Terceira Causa	26
○ Quarta Causa.....	26
○ Quinta Causa	27
○ Sexta Causa	27
CENÁRIO DO SETOR DA INDÚSTRIA DE CONFEÇÕES DE UNIFORMES	32
○ Setor Têxtil de Confecção no Mundo	32
CENÁRIO ECONÔMICO	36
○ MACROECONÔMICO.....	36
○ TAXA SELIC	38
○ VARIAÇÃO CAMBIAL.....	40
○ INFLAÇÃO BRASILEIRA	41
○ TAXA DE DESOCUPAÇÃO.....	42
ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO.....	44
○ PLANO DE PAGAMENTOS AOS CRÉDITOS SUJEITOS A RECUPERAÇÃO.....	45
CLASSE III – TITULARES DE CRÉDITOS QUIROGRAFÁRIOS	45
COMPENSAÇÃO	47

PREMISSAS UTILIZADAS.....	47
o CONDIÇÕES GERAIS	47
o RECEITA BRUTA	48
o IMPOSTOS.....	48
o INVESTIMENTOS.....	49
o CAPITAL DE GIRO	49
o PASSIVO TRIBUTÁRIO	49
o PASSIVO SUJEITO A RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	49
OUTROS EFEITOS INERENTES À APROVAÇÃO DO PLANO	50
o Suspensão das ações de recuperação de crédito	50
o Novação da dívida	50
o Suspensão da publicidade dos protestos	50
o Pagamentos aos credores ausentes ou omissos	51
o Descumprimento do Plano de Recuperação.....	51
DEMONSTRATIVO DE RESULTADO PROJETADO	53
RESUMO TÉCNICO	1

INTRODUÇÃO

O presente Estudo Técnico Econômico-financeiro do Plano de Recuperação Judicial (Estudo Técnico) da GN Comércio Eireli, inscrita no CNPJ sob o número 72.246.846/0001-17, localizada na Av. Do Forte, número 198, bairro Vila Ipiranga em Porto Alegre, Rio Grande do Sul, é apresentado para auxiliar a empresa em seu processo de recuperação judicial. Daqui em diante, para fins de simplificação, denominada como “Recuperanda” ou “Empresa”.

Este estudo técnico foi desenvolvido pela empresa REBUILD Consultoria Empresarial (REBUILD) com base nas informações fornecidas pelas Recuperanda e seus assessores, visando fornecer um maior entendimento sobre o modelo de negócios das Recuperanda e subsídios que atestem a sua viabilidade econômico-financeira para auxiliar a Empresa em seu processo de recuperação judicial.

As premissas e declarações futuras aqui contidas têm por embasamento, em grande parte, as expectativas atuais e as tendências que afetam, ou que potencialmente venham a afetar, os negócios operacionais da GN Comércio Eireli. Consideramos que estas premissas e declarações futuras baseiam-se em expectativas razoáveis e são feitas com base nas informações que atualmente dispomos, muito embora estejam sujeitas a diversos riscos, incertezas e suposições. Tais premissas e declarações futuras podem ser influenciadas por diversos fatores, incluindo, exemplificativamente:

- Intervenções governamentais, resultando em alteração econômica, tributos, tarifas ou ambiente regulatório brasileiro;
- Alterações nas condições gerais da econômica, incluindo, como exemplo, inflação, taxas de juros, níveis de emprego e confiança do consumidor;
- Fatores ou tendências que possam afetar os negócios, participação no mercado, condição financeira, liquidez ou resultados das operacionais das empresas;
- Eventuais dificuldades das empresas em implementar seus projetos, tempestivamente e sem incorrer em custos não previstos, o que pode retardar ou impedir a implementação do plano de negócios delas;
- Eventuais dificuldades das empresas em realizar os investimentos previstos, devido à dificuldade de obtenção de financiamentos; e
- As operações das empresas dependem de sua capacidade de manter, aperfeiçoar e operar, eficientemente, sua contabilidade, cobrança e serviços aos clientes.

Desta forma, quaisquer informações financeiras incluídas nesse Estudo Técnico não são, e não devem ser consideradas, demonstrações contábeis das empresas. Os potenciais impactos financeiros mencionados neste estudo têm como base, exclusivamente, informações disponibilizadas pela Empresa até a data deste Estudo Técnico.

O presente Estudo Técnico baseia-se em informações públicas no que tange ao entendimento e conhecimento do setor por parte dos consultores da REBUILD e por informações fornecidas pelas Empresas.

Ao apresentarmos o Estudo Técnico, observando a legislação e regulamentação aplicáveis, nós, da REBUILD, não levamos em conta o impacto de quaisquer comissões e despesas que possam resultar da consumação da recuperação judicial. Ademais, os cálculos financeiros contidos no Estudo Técnico podem não resultar sempre em soma precisa, em razão de arredondamento.

Este documento não é, e não deve ser utilizado como recomendação ou opinião para os credores da Empresa sobre a transação é aconselhável para qualquer credor ou sobre a justiça (equidade) da transação (*fairness opinion*) do ponto de vista financeiro. Não estamos aconselhando tais credores em relação à recuperação judicial. Todos os credores devem conduzir suas próprias análises sobre a recuperação judicial e, ao avaliar o processo, devem se basear nos seus próprios assessores financeiros, fiscais e legais e não no Estudo Técnico.

A elaboração de análises econômico-financeiras, como as realizadas no presente Estudo Técnico, é um processo complexo que envolve julgamentos subjetivos e não é suscetível a uma análise parcial ou descrição resumida. Desse modo, a REBUILD acredita que o Estudo Técnico deve ser analisado como um todo, e a análise de partes selecionadas e outros fatores considerados na elaboração podem resultar em um entendimento incompleto e incorreto das conclusões. Os resultados aqui apresentados se inserem exclusivamente no contexto do Plano de Recuperação Judicial e não se estendem a quaisquer outras questões ou transações, presentes ou futuras, relativas à Empresa ou ao setor em que atuam.

O Estudo Técnico é exclusivamente destinado à Empresa e não avalia a decisão comercial cabível a estas de realizar a transação, tampouco constitui uma recomendação para a Empresa e/ou seus credores (inclusive, sem limitações quanto à maneira pela qual elas devem exercer seu direito a voto ou quaisquer outros direitos no que tange à recuperação judicial).

No presente Estudo Técnico, foram adotadas algumas premissas-chave, essenciais para o sucesso do Plano de Recuperação Judicial, informadas pela administrada da empresa. Caso não se realizem, impactos relevantes no Plano de Recuperação podem vir a ocorrer. Tais premissas são descritas em detalhes no capítulo Premissas, localizado neste documento.

DOCUMENTOS RECEBIDOS

O presente Estudo Técnico Econômico-financeiro do Plano de Recuperação Judicial foi elaborado com base em informações recebidas pela GN Comércio Eireli de seus assessores, na forma de documentos e entrevistas verbais com o cliente. As estimativas utilizadas neste processo estão baseadas nos documentos e informações coletados, aos quais incluem, entre outros, os seguintes:

- Balanços Patrimoniais
- Balancetes Mensais e Acumulados
- Demonstrações de Fluxo de Caixa
- Demonstrativo de Resultado
- Relatório de Controle Interno Gerencial
- Relatório de Resultado (receitas e custos) detalhado
- Contratos Societários da Empresas e suas alterações
- Detalhamento Patrimonial da Empresa e seus dirigentes
- Certificações e Premiações obtidas pela empresa e seus dirigentes
- Apresentações Institucionais das empresas
- Plano Comercial da Empresa

Também utilizamos bancos de dados e relatórios selecionados de terceiros para obtenção de informações financeiras e econômicas, incluindo:

- Relatório de projeção macroeconômica brasileira desenvolvido pelo Banco Itaú
- Relatório macroeconômicos do Brasil desenvolvidos pelo Banco do Brasil
- Relatórios da Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul
- Relatório da Secretária de Planejamento do Rio Grande do Sul
- Relatórios do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

DAS MEDIDAS E OBJETIVOS BÁSICOS DO PLANO

O presente Plano de Recuperação em tem por objetivo reestruturar a empresa GN Comércio Eireli para que a mesma supere sua momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade aos negócios, mantendo-se no mercado e ampliando de forma organizada sua posição no *market share*¹.

Este Plano de Recuperação procura projetar o impacto das medidas administrativas e operacionais que serão implementadas para que a empresa GN Comércio Eireli alcance um lucro operacional adequado e sustentável ao longo dos próximos anos, o que possibilitará sua sustentação econômica e financeira. O presente Plano procura também, de forma clara e objetiva, demonstrar que a Empresa é composta de elementos que possuem viabilidade e como será o fluxo de pagamento para quitação de suas dívidas.

Para a elaboração do presente estudo foram analisadas, dentre outras, as seguintes áreas: estrutura dos ativos da empresa, estrutura organizacional, administrativa e financeira, compras, análise mercadológica, planejamento estratégico em vendas, planejamento e controle, custos, logístico e recursos humanos. Assim, a análise destas áreas em conjunto com a avaliação do desempenho financeiro do grupo foi base para nortear as ações a serem tomadas visando a recuperação.

Portanto, os principais objetivos do Plano de Recuperação, são:

- a. Preservar a empresa GN Comércio Eireli como entidade geradora de empregos, tributos e riquezas, assegurando o exercício de sua função social;
- b. Permitir que a empresa GN Comércio Eireli supere sua momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade à sua atividade social e econômica gerando riqueza nas regiões em que opera;
- c. Atender aos interesses dos credores da empresa GN Comércio Eireli ;
- d. Reestruturar e equalizar as operações, direitos e ativos, da GN Comércio Eireli;
- e. Otimizar as operações existentes, buscando eficiência operacional de forma a ter economia e controle efetivo de custos e despesas, maximizando as margens de contribuição; e
- f. Ampliar sua participação no mercado por meio do desenvolvimento de uma estratégia comercial que compreenda o seu reposicionamento no mercado,

¹ participação de mercado, em português, e é a fatia ou quota de mercado que uma empresa tem no seu segmento ou no segmento de um determinado produto.

bem como adotar um novo modelo de comercialização – introduzindo serviços de valor agregado na venda de produtos – buscando ampliar seu faturamento.

Desta forma, a viabilidade futura da Recuperanda não depende só da solução de seu endividamento atual, mas também, e fundamentalmente, de ações que visem à melhoria de seu desempenho econômico-financeiro. Sendo assim, as medidas identificadas no Plano de Reestruturação estão incorporadas a um planejamento estratégico para os próximos exercícios.

As projeções foram desenvolvidas por consultoria especializada, apoiada pela área financeira da empresa, considerando que o mercado continuara em crescimento conversador e contínuo, lembrando que a técnica utilizada foi a do justo meio termo pelo modelo moderado², para que não fosse por demais conservadora, e, por conseguinte, inapta, ou que fosse otimista a ponto de ultrapassar a barreira da realidade ou que pudesse trazer expectativa errônea a todos.

A relação das medidas a serem adotadas pelos gestores e em fase de implementação está descrita nos itens seguintes, dentre as quais se destacam:

- a. Governança e Modelo de Gestão
 - Desdobramento das tarefas da GN Comércio Eireli redirecionado as atividades para uma única diretoria na pessoa da sócia Andréia, permitindo melhor organização na cadeia de comando e visibilidade dos funcionários sobre processos de operação.
 - Implementação do sistema de Governança Corporativa reorganização do modelo de decisão.
- b. Gestão Administrativa e Financeira
 - Substituição do profissional de tesouraria atual por um profissional com formação em administração com ênfase na área de atuação. Além disso, implementar um modelo de gestão do fluxo de caixa diário para permitir um planejamento de caixa e gestão dos recebíveis;
 - Elaboração de Política de Cobrança a empresa possui uma carteira de inadimplência muito baixa, tendo em vista a qualidade de crédito seus clientes. Ainda assim, houve a constatação que muitas empresas de

² Em uma simulação econômica por tratar de um modelo econométrico aconselha-se realizar pelo menos três visões, sendo elas: a) conservador; b) moderado; e c) agressivo. Sendo a primeira modificada por reduzir as previsões macroeconômicas percentualmente, situação que apresenta uma sinalização de conservadorismo. Já a moderada utilizada de bases consensuais do mercado, tanto microeconômico quanto macroeconômico, permitindo uma visão da realidade e buscando um ajuste interno da organização para atender aos padrões estabelecidos. Por fim, o modelo agressivo superestima os indicadores macroeconômicos fazendo com que os resultados sejam puxados pelo crescimento.

fomento não concedem crédito devido ao seguimento de maior concentração – hospitalar – devido a crise neste segmento.

c. Gestão Contábil e Fiscal

- Realinhamento contábil com perspectiva de nova contratação de empresa com maior capacidade técnica em virtude de o modelo atual de contabilidade estar orientado em sua plenitude para emissão de guias tributárias. O principal objetivo desta migração é permitir a empresa estar atualizada com as necessidades do mercado, pois identificou-se a existência de inconsistência contábeis e devido ao atraso no processamento dos dados contábeis a empresa não obtinha uma visão de futuro por meio das demonstrações.
- Preparação para fusão de empresas tendo em vista que ambas as recuperada são a mesma empresa, nada mais justo, inclusive demonstrando boa-fé das recuperada, a unificação de contas de crédito e débito para que seja possível uma organização gerencial e contábil.

d. Gestão Comercial e Publicidade

- Substituição de profissionais de vendas externas por profissionais especializados em vendas na modalidade de representantes comerciais, com empresas e devidamente registrados pelo CORE. Neste modelo haverá uma política de comissionamento mais agressiva e uma redução dos custos fixos, situação inversa ao modelo atual.
- Novo canal de venda e-commerce a empresa já possuía um sistema em sua página, no entanto, nunca houve uma padronização e alinhamento técnico para permitir iniciar as operações. O receio inicial trata-se da necessidade de estoque e por esse motivo houve reunião com fornecedores de matéria-prima para garantirmos uma entrega com qualidade e de forma tempestiva.
- Substituição do profissional interno de publicidade e propaganda por uma empresa especializada com reconhecimento nacional no segmento. Além da redução de despesas mensais haverá uma expertise adicionada ao modelo desta tarefa, afinal, a empresa já possui outras empresas no mesmo segmento reconhecendo ações necessárias para ampliar o desenvolvimento das vendas.

e. Ações Emergenciais

- corte de despesas gerais na empresa;
- entrega do prédio da administração;
- diminuição do quadro de funcionários;
- ampliação de parceiros terceirizados para aumento na produção;

- reformulação de todo o quadro comercial - representantes e vendedores;
- reestruturação da política de comissionamento; e
- fortalecimento da pronta entrega;

O objetivo final é equacionar o passivo da empresa e alavancar as atividades visando obter resultados sustentáveis.

Eventuais medidas adicionais serão avaliadas na apresentação do Plano de Recuperação. Entretanto, como essas medidas requerem uma investigação mais profunda, os impactos destas não foram incluídos nos resultados operacionais aqui abordados.

APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A GN Comercio Eireli foi fundada em 1993, na cidade de Porto Alegre tendo como objetivo inicial fornecer vestuário padronizado para o setor público. Aos poucos a empresa foi crescendo, ampliando seu negócio e identificando outras oportunidades, passando também a atender o setor privado. Desde o seu início, a GN tem como princípio norteador do seu trabalho promover o negócio e a marca (FILAFIL) de seus clientes através do uso do uniforme, oferecendo padronização, qualidade, conforto e elegância. Passados 25 anos de história, hoje a empresa conta com uma equipe qualificada de colaboradores nas mais diversas etapas do seu processo produtivo, atuando na fabricação das linhas corporativas, saúde e serviços e, sendo reconhecida no mercado pela sua atuação e seriedade.

Em 2003 os sócios optam por criar uma nova empresa, por fins estratégicos organizacionais, pois desta forma poderiam segmentar seus dois grandes grupos de clientes, um pela parte privada e outro pela parte pública. Assim, surge a empresa Filafil Comércio Ltda., a partir de então passaram a trabalhar com duas, uma direcionada para os órgãos públicos e a outra para as empresas privadas. Embora tivessem nomes diferentes ambas trabalhavam em conjunto, a produção era a mesma, a separação praticamente se dava na estratégia organizacional, funcionários especializados por segmento e modelo de produção.

Durante dez anos passaram por algumas crises financeiras mas todas administradas e vencidas, o sócio fundador relata que *“tanto que em função do volume de operação da empresa foi necessário buscarmos um local maior que comportasse todas as etapas da produção – estoque de tecidos, corte, preparação das peças, bordado, costura, acabamento, “passação”, embalagem – tudo era feito internamente”*.

Em 2005 ocorreu a locação do prédio na Avenida do Forte 180, no qual permanecem até hoje. De 2005 a 2014 ocorreu um grande crescimento nas vendas e consequentemente na produção. Desta forma a empresa contribuindo com fins sociais, ampliou seus funcionários, maior arrecadação de impostos e também de geração de riqueza para família, chegando ao número de 50 colaboradores em ambas as empresas e ainda houve oportunidade para empresas terceirizadas quando a produção exigia em termos de volume, devido a sazonalidade do segmento. Nesse período alugaram também o prédio ao lado – 198 – onde foi possível organizar melhor os espaços do setor administrativo e comercial, isso foi em 2009.

Já em 2014 vagou o prédio do outro lado – 164 – e novamente a empresa locou o mesmo para organizarmos nosso setor de corte e termos um posto de venda direto ao público.

○ Missão

Criar moda para os profissionais do mercado, através de uniformes modernos e confortáveis, contribuindo assim, com a identificação e a promoção de nossas empresas clientes.

○ Visão

Ser uma grande empresa na fabricação de uniformes, reconhecida pelo conforto, bom gosto, qualidade e segurança que nossas peças oferecem.

○ Valores

Idoneidade, ética, credibilidade, criatividade, competência, respeito ao ser humano, responsabilidade social.

○ Fábrica

Localizada em Porto Alegre, a GN Comercio Eireli possui fabricação própria e junto à sua sede estão distribuídos todos os processos produtivos (passando pela criação, modelagem, corte, entre outros até chegar na expedição) o que permitem que a empresa tenha maior controle e segurança nos produtos que entrega aos clientes.

Ainda dentro do espaço, a GN tem estruturada sua área comercial, contando com uma equipe treinada para o atendimento aos clientes, o Showroom espaço para recebê-los e no qual trabalhamos com a pronta-entrega para pequenas quantidades.

Pensando em melhor atender aos nossos clientes, possuímos estacionamento próprio, ou seja, basta vir nos visitar.



o Clientes

Apresenta-se a seguir alguns clientes que a empresa GN atende, tendo clientes com atuação há mais de 20 anos, demonstrando com afincosua busca pela perpetuidade.



COLISEU

GOBBI

GUARIDA
IMÓVEIS
ALUGUÉIS • CONDOMÍNIOS • VENDAS

porto do sol
IMÓVEIS
COMPROMISSO COM SEU PATRIMÔNIO

Sicredi

thyssenkrupp

UNICRED

Unimed
Federação/RS

Vila Rica
imóveis

○ Linha do Tempo

1993



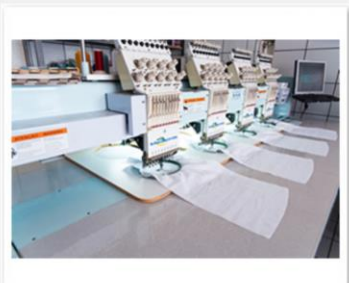
Início da empresa: no dia 01 de maio, os profissionais Neci Garcia e Roberto Garcia empreenderam, juntaram suas ideias e instituíram uma empresa que tinha como objetivo de atender o setor público em licitações.

1995



1º Ampliação: com o aumento dos pedidos, foi necessário buscar uma área maior, um novo endereço para comportar uma fábrica ampliada e também a criação do setor comercial, que passou a atender as empresas privadas.

2002



Processo: para promover diferenciais junto ao mercado e maiores ganhos em qualidade e agilidade dentro do processo produtivo foi feita aquisição de máquina de bordado pela empresa.

2005



Ampliação e Inovação: acontece uma segunda mudança de endereço e a sede da FilaFil Uniformes se desloca para a localização atual. O novo endereço passa a colaborar para uma melhor visibilidade da empresa junto aos clientes. Ainda nessa fase de melhorias e aperfeiçoamento, a FilaFil adquire o sistema CAD Audaces Vestuário, programa este que profissionaliza, padroniza e inova a área de modelagem, permitindo assim uma rapidez, precisão e qualidade nos moldes e no corte, e diminui a quantidade de descarte de tecidos dentro do processo produtivo.

2006



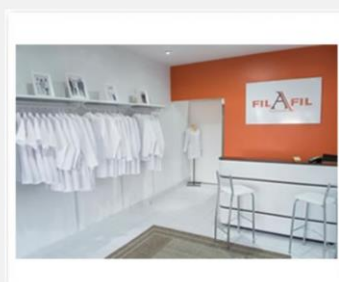
Ampliação institucional: é criada uma área própria para o setor administrativo e um novo layout da empresa para acomodar adequadamente todas as suas áreas de trabalho e processos. Ação esta que resulta no bem estar dos colaboradores e, consequentemente, na melhoria e qualidade dos produtos.

2011



A Nova Marca: neste ano é investido no reposicionamento conceitual da marca e da empresa Filafil, sendo desenvolvido um trabalho de marketing profundo, no qual é definida a nova imagem da empresa, o manual da marca e sua nova identidade visual. Assim é marcado o nosso posicionamento e profissionalismo no mercado de roupas corporativas.

2012



Expansão de mercado: confecção e desenvolvimento de uma nova linha. Passamos a comportar também a área da saúde e com isso a Linha Branca passa a atender a pronta-entrega o profissional desta área. Ocorre também a aquisição do Software Audaces Idea, para auxiliar o processo criativo, desempenhando papel importante no desenvolvimento de novas coleções para os clientes.

2014

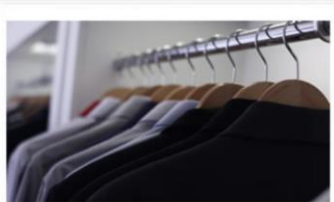


Aprimoramento: é feita a aquisição do Sistema Integrado relacionando todos os setores e também a aquisição do Sistema Audaces 3D. Consequentemente é melhorado o controle interno de qualidade e o tempo dos processos de confecção, principalmente de modelagem e pilotagem de novos uniformes.

2015



Expansão Produtiva: uma reestruturação e modernização no setor de corte são realizadas, com a ampliação do local de estoque para tecidos e a compra de um novo maquinário para o setor. Um espaço especial é projetado pensando no cliente, o Showroom Filafil. Auxiliar o cliente na escolha de produtos, promover maior conforto, transformar a experiência dele de uniformização e estreitar o relacionamento empresa/cliente é o conceito no qual está baseado o novo espaço.



2017

Nova aposta: pensando sempre em aprimorar processos, agilizar e atender melhor as demandas do mercado de uniformes, a empresa passa a oferecer um novo espaço e opção de compra para seus clientes, surgindo assim, a pronta-entrega. Aqui, a Filafil passa a oferecer uma variedade de opções de peças de uniforme das suas linhas: corporativa, saúde e serviços.

2018



Novo ciclo: mudanças acontecem e são necessárias para reestruturação e novo posicionamento da empresa. A Filafil efetivamente finaliza seu processo de sucessão familiar e, assume a direção e controle da empresa, a sócia Andreia Garcia. Uma reformulação total dos processos, novas contratações, capacitação e qualificação de colaboradores é iniciada para que o compromisso de entregar uniformes que satisfaçam clientes e elevem seu nome e marca ao topo seja promovida. Um novo ciclo se inicia e com ele a certeza de um caminho futuro de sucesso se inicia.

EXPOSIÇÃO DAS CAUSAS CONCRETAS DA SITUAÇÃO PATRIMONIAL

Com objetivo de tornar visível as principais causas que levaram a empresa a esse momento, realizou-se em formato descrito desde a constituição da empresa até o momento atual, pois as dificuldades unificam-se aos avanços do dia-a-dia, desta forma descrevem-se a seguir.

Em 1993 foi criada a empresa GN Indústria e Comércio Ltda. pelo sócio fundador, Sr. Roberto Garcia, com a marca FILAFIL UNIFORMES. Inicialmente ela foi criada para participar de licitações na área de uniformes para órgãos públicos em função da experiência do fundador nessa área de licitações e do conhecimento, da Sra. Neci Garcia, esposa do Sr. Roberto Garcia, no ramo de confecção de vestuário em geral.

Como 99% das empresas mundiais, iniciou com anseios de empreendedorismo familiar, o casal nessa época tinha 48 e 47 anos respectivamente, uma família com 4 filhos que vivia de forma modesta. Nessa época, o fundador, vislumbrou a oportunidade aliando a experiência de ambos. Como a maior parte das empresas em nosso país, estão enraizados um espírito guerreiro por sustento familiar e desejos de oportunizar uma vida melhor para sua família, que alias, já era maior que a média na ocasião.

A empresa iniciou num apartamento que continha duas peças no mesmo prédio onde a família residia, com objetivo de reduzir os custos e permitir maior apoio familiar. E foram ganhas as primeiras licitações (Tribunal de Justiça, Assembleia Legislativa, etc.). Em seguida foram contratadas duas costureiras pois as vendas começaram a aumentar.

De 1993 a 1997 a empresa trabalhava com confecção de uniformes e revenda de suprimentos para informática, que era o campo onde o Sr. Roberto atuava anteriormente, nas licitações junto a empresa de um amigo. As vendas oscilavam, num mês a confecção vendia mais, no outro era a informática. Dessa forma havia uma gangorra, uma atividade amparava a outra.

Já em 1995 existe a necessidade de mudar para um local maior, então foi alugado um sobrado na Vila Floresta onde foi instalada a residência na parte superior e a empresa na parte inferior.

Em 1997, com a necessidade de maior qualificação profissional, ingressa a filha do casal, Sra. Andréia, passando a fazer parte da sociedade junto com sua mãe, Sra. Neci. Até aquele momento a filha, realizava uma assessoria aos finais de semana pois trabalhava em um banco, após a saída do banco passou a trabalhar efetivamente na

empresa. Nessa época a empresa já contava com cerca de 8 a 10 funcionários, todos ligados a produção dos uniformes. Nesse momento também se percebeu que a atividade da confecção dos uniformes estava crescendo e expandindo em direção as empresas da iniciativa privada e que o mercado de informática estava extremamente concorrido e a margem cada vez menor. Então, por decisão dos sócios, encerraram as atividades no segmento de informática e passaram dedicar-se integralmente a produção dos uniformes destinados a empresas de todos os setores.

Desde essa época já produziam para grandes empresas, principalmente na área da saúde. Destacam como dois grandes parceiros, o Hospital Moinhos de Vento e a Unimed Porto Alegre, que até hoje mantem contratos de fornecedores recorrente, demonstrando qualidade e compromisso com seus clientes.

Foram praticamente dez anos trabalhando no mesmo endereço e já contavam com cerca de 30 colaboradores. Nesse período adquiriram maquinário especializado, *softwares* de produção e realizaram investimos no crescimento da empresa, sempre com um ótimo relacionamento com as instituições financeiras, que nos aportavam capital para investimento ou para giro e sempre fomos rigorosos nos pagamentos de nossas obrigações, bem como com todos os tributos.

Em 2003 os sócios optam por criar uma nova empresa, por fins estratégicos organizacionais, pois desta forma poderiam segmentar seus dois grandes grupos de clientes, um pela parte privada e outro pela parte pública. Assim, surge a empresa Filafil Comércio Ltda., a partir de então passaram a trabalhar com duas, uma direcionada para os órgãos públicos e a outra para as empresas privadas. Embora tivessem nomes diferentes ambas trabalhavam em conjunto, a produção era a mesma, a separação praticamente se dava na estratégia organizacional, funcionários especializados por segmento e modelo de produção.

Durante dez anos passaram por algumas crises financeiras mas todas administradas e vencidas, o sócio fundador relata que “tanto que em função do volume de operação da empresa foi necessário buscarmos um local maior que comportasse todas as etapas da produção – estoque de tecidos, corte, preparação das peças, bordado, costura, acabamento, “passação”, embalagem – tudo era feito internamente”.

Em 2005 ocorreu a locação do prédio na Avenida do Forte 180, no qual permanecem até hoje. De 2005 a 2014 ocorreu um grande crescimento nas vendas e consequentemente na produção. Desta forma a empresa contribuindo com fins sociais, ampliou seus funcionários, maior arrecadação de impostos e também de geração de riqueza para família, chegando ao número de 50 colaboradores em ambas as empresas e ainda houve oportunidade para empresas terceirizadas quando a produção exigia em

termos de volume, devido a sazonalidade do segmento. Nesse período alugaram também o prédio ao lado – 198 – onde foi possível organizar melhor os espaços do setor administrativo e comercial, isso foi em 2009.

Já em 2014 vagou o prédio do outro lado – 164 – e novamente a empresa locou o mesmo para organizarmos nosso setor de corte e termos um posto de venda direto ao público.

Ressalta a sócia Sra. Andréia, que em “Todo esse período – já quase vinte anos – foi de muita luta e dedicação. Toda a família trabalhava na empresa, cada um em uma função. O meu pai ficava responsável pelo comercial e financeiro e eu junto com a minha mãe pela produção, ainda uma irmã nas vendas e a outra iniciando na função de modelista. Em todo esse período mantivemos fornecedores, credores, impostos sempre em dia”.

○ Primeira Causa

Em 2014 ocorreu um grande impacto negativo, houve o ganho de uma licitação para o fornecimento de 2000 peças de uniformes sociais para a **Prefeitura de Guarulhos e após a entrega dos mesmos a prefeitura não efetuou o pagamento**. Esse fato gerou um descontrole financeiro extremamente grande, pois a empresa já havia pago a matéria prima e a mão de obra e não houve o recebimento do valor, que na época era bastante significativo e até hoje continua sendo.

○ Segunda Causa

A empresa realizou investimentos no ano de 2014 e 2015, sendo o principal deles a inauguração de um *showroom*, mas junto a isso veio a crise econômica. Em 2015 houve uma perda 5% do faturamento, mas em 2016 a perda foi de 25%, então em 2 anos ocorreu a perda mais de 30% do faturamento. Além disso já em 2014 os hospitais, que na época eram os **grandes clientes, Hospital de Clínicas de Porto Alegre e o Grupo Hospitalar Conceição começaram a pagar sistematicamente com grande atraso**, o que contribuiu muito para o descompasso financeiro que se apresentava.

Tudo isso fez com que em novembro de 2016 a empresa, pela primeira vez em toda sua história, não conseguisse mais honrar suas obrigações financeiras. Não havia como fazer aporte de capital próprio, pois tudo o que foi gerado durante esses 20 anos da empresa foi colocado na manutenção e sobrevivência da mesma, conforme podemos observar pelos relatos e as demonstrações contábeis atestam.

○ Terceira Causa

A queda foi muito rápida, não conseguiram manter o pagamento de um empréstimo junto a Caixa Federal e em seguida foram negativados no BACEN e SERASA. A partir disso o Banco do Brasil encerrou todos os limites nas contas bancárias tanto das empresas quanto dos sócios e seus respectivos cônjuges. Relata a sócia, Sra. Andréia, com semblante comovente – ao qual parece transportar-se ao momento – **“Em 48 horas não tínhamos mais nenhum recurso sequer e além disso estávamos a descoberto e tendo que cobrir os valores negativos com a maior urgência possível”**.

Em 2016 além da produção, a sócia, Sra. Andréia, passou a assessorar o financeiro, pois seu pai em função da idade e de toda a situação que estava passando não conseguia mais conduzir da melhor maneira, já estava atingindo a sua saúde também, relata a mesma.

Então no final de 2016 em decisão colegiada dos sócios e líderes, decidiram que havia necessidade de priorizar a produção, pois se não tivéssemos produção não poderíamos entregar os pedidos e buscar a retomada do crescimento da empresa. A empresa passou a pagar praticamente fornecedores e pessoal interno – funcionários – e terceirizados. Relata a família em lamento “Se deixasse a produção morrer daí não teria como pagar os credores da área financeira, nem os fornecedores e nem os funcionários, já teríamos então fechado a empresa”.

Relembra ainda que desde final de 2016 não possuíam mais crédito nos bancos em função de toda a situação, e passaram a operar com *factoring* e FDIC que prestaram um grande apoio na antecipação de nossos recebíveis. Conseguindo aos poucos renegociar com o BANRISUL e com o BRADESCO, os valores eram menores e os bancos mais acessíveis. Tanto que 2017 e 2018 pagamos praticamente tudo o que foi acordado com os dois, ressalta a sócia, Sra. Andréia.

○ Quarta Causa

Como se os temores financeiros e crise econômica que assolavam o mercado por completo, a família passou por uma grande crise emocional, **o falecimento de forma trágica da fundadora, Sra. Neci Garcia, que mesmo com muita luta, sucumbiu a câncer**. Em relato emotivo, os sócios lembram de forma saudosa, sua grande inspiração, mencionada até hoje com grande carinho, o fato

um grave problema de saúde na família, em 2015 minha mãe foi diagnosticada com câncer de intestino já em estágio avançado. Foram 18 meses de uma luta intensa por parte dela e de toda a família, cirurgia, quimioterapia e todo o tratamento, mas infelizmente em abril de 2017 ela veio a falecer. Ela trabalhava lado a lado comigo até setembro de 2015, quando a doença foi descoberta, foram 22 anos de uma grande parceria e de uma hora para outra ela teve que ser afastada para o tratamento e não retornou mais.

Com tudo isso, a família com espírito guerreiro não descuidou da empresa pois sabiam exatamente o momento delicado que estavam passando. O ano de 2017 foi um ano de recuperação do faturamento, mas muito turbulento em função da situação já mencionada. A família acreditava que em 2018 fosse continuar a recuperação, mas infelizmente, um novo choque devido as questões políticas, não foi o que ocorreu, a economia num todo não apresentou o desempenho esperado e isso influenciou fortemente a diminuição do volume de compras dos clientes.

○ Quinta Causa

Quando a empresa mais necessitava de forças, pois estava passando por um ciclo de renovação, ondem é conhecido pela segunda geração, conforme o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), menos de 40% das empresas sobrevivem a esse movimento, a **família foi novamente surpreendido por um grave problema de saúde, agora, da irmã que liderava o segmento comercial, novamente um diagnostico de câncer** impacta o espírito aguerrido da família, conforme relatos da sócia, Sra. Andreia

Tivemos também o afastamento de minha irmã por motivos de saúde, infelizmente também diagnosticada com câncer, mas tratável, está em tratamento a mais de um ano, com quimioterapia e cirurgia, estava muito debilitada de saúde e queria retornar a empresa por saber da situação e da necessidade de apoio que eu precisava. Infelizmente, por já termos passados uma situação desta, prontamente excluímos ela da empresa para que pudesse se concentrar todas as energias em sua saúde e não tivesse qualquer pensamento negativo, dessa forma retiramos ela da sociedade pois uma das empresas estava no nome dela.

○ Sexta Causa

A primeira causa é explicitamente um problema de risco sistêmico, **crise econômica**, conforme podemos observar pelo quadro de projeção econômica elaborado pelos economistas do Banco Itaú com base nas fontes: FMI, Bloomberg, IGBE, BCB, Haver e Itaú. Devido a correlação direta com o segmento e a macroeconomia de

um país ambas as empresas foram afetadas devido aos reflexos da crise em seus clientes, em especial, nos seguintes segmentos:

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018P	2019P	2020P	2021P	2022P
Brasil											
Atividade econômica											
PIB nominal – Bilhões de reais	4.815	5.332	5.779	5.996	6.267	6.554	6.812	7.255	7.740	8.266	8.798
PIB nominal – Bilhões de dólares	2.463	2.468	2.455	1.800	1.797	2.053	1.869	1.894	1.985	2.091	2.199
Crescimento real do PIB	1,9%	3,0%	0,5%	-3,5%	-3,3%	1,1%	1,3%	2,5%	3,0%	2,7%	2,7%
Taxa de desemprego - média do ano	7,4%	7,1%	6,8%	8,5%	11,5%	12,7%	12,2%	11,7%	11,2%	10,6%	10,2%
Taxa de desemprego - fim de período	7,5%	6,8%	7,1%	9,6%	12,7%	12,4%	12,0%	11,6%	11,0%	10,4%	10,0%
Inflação											
IPCA	5,8%	5,9%	6,4%	10,7%	6,3%	2,9%	3,8%	3,9%	4,0%	3,8%	3,8%
INPC	6,2%	5,6%	6,2%	11,3%	6,6%	2,1%	3,5%	3,8%	4,0%	3,8%	3,8%
IGP-M	7,8%	5,5%	3,7%	10,5%	7,2%	-0,5%	7,5%	4,0%	4,0%	3,8%	3,8%
IPA-M (preços por atacado)	8,6%	5,1%	2,1%	11,2%	7,6%	-2,5%	9,3%	3,9%	4,0%	3,8%	3,8%
Taxa de juros											
Selic – final do ano	7,25%	10,00%	11,75%	14,25%	13,75%	7,00%	6,50%	6,50%	8,00%	8,00%	8,00%
Selic – média do ano	8,46%	8,44%	11,02%	13,58%	14,17%	9,92%	6,56%	6,50%	7,46%	8,00%	8,00%
Taxa real de juros (Selic/IPCA) – fim de período	1,33%	3,86%	5,02%	3,23%	7,41%	6,77%	2,69%	2,52%	3,33%	4,10%	4,10%
CDI - Acum.	7,11%	9,78%	11,51%	14,14%	13,63%	6,99%	6,39%	6,39%	7,89%	7,89%	7,89%
TJLP (Taxa nominal) – fim de período	5,50%	5,00%	5,00%	7,00%	7,50%	7,00%	6,98%	6,48%	7,38%	7,53%	7,69%
TLP (Taxa real) – fim de período	-	-	-	-	-	-	3,00%	3,57%	4,41%	4,46%	5,09%
Finanças públicas											
Resultado primário – % do PIB	2,2%	1,7%	-0,6%	-1,9%	-2,5%	-1,7%	-1,7%	-1,3%	-0,8%	0,2%	0,4%
Resultado nominal – % do PIB	-2,3%	-3,0%	-6,0%	-10,2%	-9,0%	-7,8%	-6,9%	-6,0%	-5,7%	-5,8%	-5,9%
Dívida pública líquida - % do PIB	32,3%	30,6%	33,1%	36,0%	46,2%	51,6%	54,6%	56,4%	58,4%	58,7%	60,4%
Dívida pública bruta - % do PIB	53,7%	51,5%	56,3%	65,5%	70,0%	74,0%	77,4%	78,3%	78,4%	78,8%	79,6%
Taxa de câmbio											
BRL / USD – dez	2,05	2,36	2,66	3,96	3,26	3,31	3,75	3,90	3,90	4,00	4,00
BRL / USD – média do ano	1,95	2,16	2,35	3,33	3,49	3,19	3,64	3,83	3,90	3,95	4,00
Setor externo											
Balança comercial - USD bi	19	2	-4	20	48	67	57	58	50	52	56
Exportações – USD bi	243	242	225	191	185	218	238	238	240	242	258
Importações – USD bi	223	240	229	171	138	151	181	180	190	191	202
Conta corrente - % PIB	-3,4%	-3,2%	-4,1%	-3,0%	-1,3%	-0,3%	-0,7%	-1,2%	-2,0%	-1,9%	-1,9%
Investimento direto no país - % PIB	3,5%	2,8%	3,9%	4,2%	4,4%	3,4%	3,7%	3,6%	4,2%	3,4%	3,8%

Fonte: Relatório de Cenário Econômico Banco Itaú (janeiro de 2019)³.

Olhando mais próximo, em especial, para o ano de 2015, podemos perceber que os principais problemas ocorreram com o aumento da taxa SELIC entre maio e junho deste ano chegando em 14,25%. Junto a essa situação o dólar passou de R\$ 2,60 para R\$ 4,20 ao longo de 2015, ocasionando uma grande instabilidade e reviravolta no modelo de importação e exportação. Especificamente no Rio Grande do Sul, neste ano, houve uma retração de 12,1% no setor industrial da região.

Em uma entrevista⁴ realizada com Rebeca de La Rocque Palis, coordenadora de Contas Nacionais do IBGE, a época, ressaltamos:

[...] a indústria amargou uma queda de 6,2%, puxada pela retração de quase 8% do setor de construção. “Construção teve queda importante, puxada tanto com a parte de infraestrutura como a parte imobiliária”, disse Rebeca. Além da construção, a indústria de transformação recuou 9,7%, influenciada pela redução, em volume, dos segmentos de veículos, de máquinas e equipamentos e de aparelhos eletroeletrônicos.

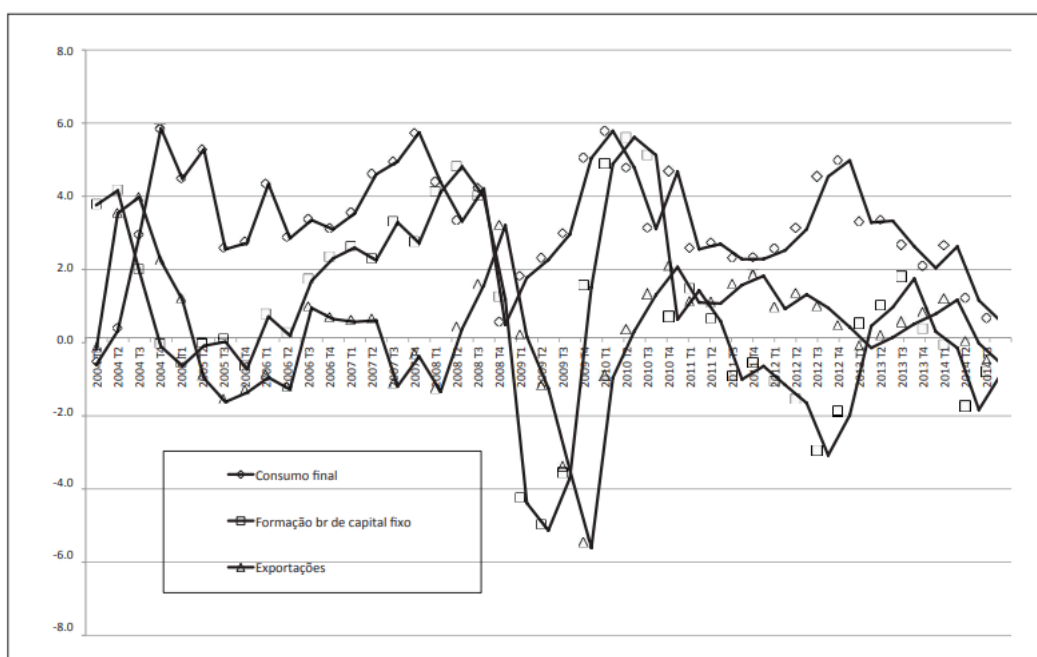
“Os serviços que mais caíram são exatamente os correlacionados com a indústria de transformação e o nosso comércio”, disse a coordenadora do IBGE. O IBGE afirma que esse resultado vem da “deterioração dos indicadores de inflação, juros, crédito, emprego e renda ao longo de todo o ano de 2015”.

O Dr. Luiz Fernando de Paula e o Dr. Manoel Pires, professor pesquisador da FCE/UFRJ e pesquisador IPEA, respectivamente, citam em seu denominado “crise e

³ <https://www.itaubba.com.br/itaubba-pt/analises-economicas/projecoes>

⁴ <http://g1.globo.com/economia/noticia/2016/03/pib-do-brasil-cai-38-em-2015.html>

perspectiva para a economia brasileira” que o governo conseguiu evitar uma deterioração mais drástica das expectativas, logrando êxito na recuperação econômica a partir de meados de 2009. Em particular, o crescimento da formação bruta de capital fixo e do consumo contribuiu para a recuperação da economia no segundo semestre, conforme gráfico a seguir. Em resposta à restauração da confiança dos agentes e à ampliação do nível de utilização da capacidade instalada da indústria, o investimento cresceu de 17% do PIB (1º trimestre de 2009) para 20,5% no 3º trimestre de 2010. As exportações foram favorecidas pela forte melhora nos termos de troca, devido principalmente à retomada da economia chinesa em 2009 e à recuperação da economia mundial em 2010.

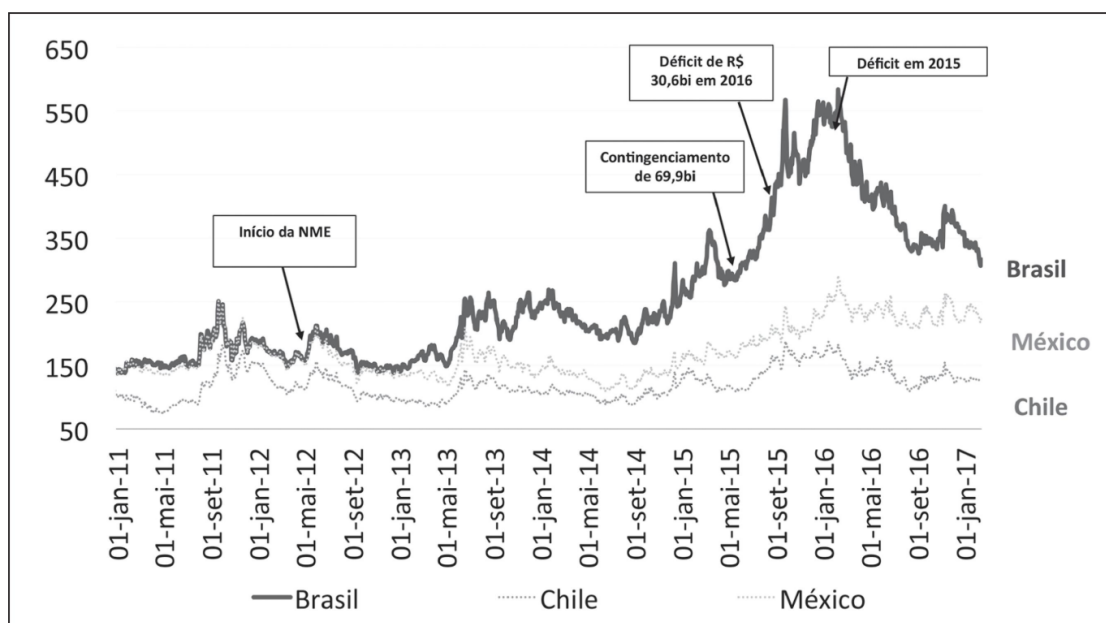


O Dr. Fernando de Holanda Barbosa Filho do Instituto Brasileiro de Economia, Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro/ Rio de Janeiro, Brasil cita que o quadro a seguir mostra a decomposição do crescimento do PIB brasileiro entre 2002 e 2016. No período 2010-2014 houve um aumento da participação do capital no crescimento do PIB, fruto da elevação do investimento. No entanto, houve imediata diminuição do crescimento da PTF, o que reduziu o produto potencial brasileiro.

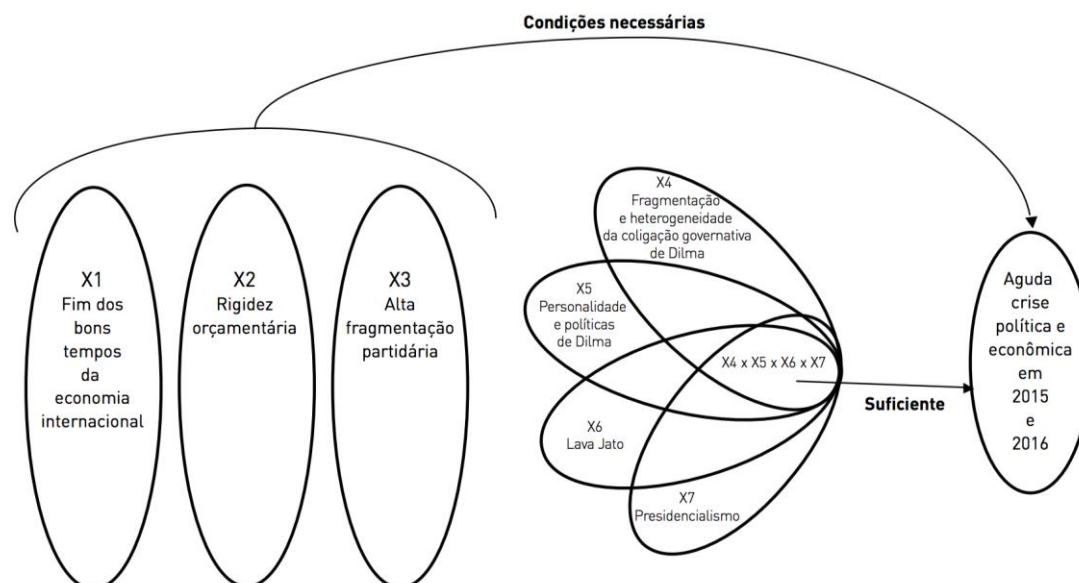
	PIB	PTF	Trabalho	Capital
2002-2010	3,9	1,6 41,1	1,1 27,9	1,2 31,0
2010-2014	2,2	0,5 24,2	0,0 0,5	1,7 75,3
2014-2016	-3,7	-1,9 49,9	-0,7 19,8	-1,1 30,3
2010-2016	0,2	-0,3 -119,8	-0,2 -107,9	0,7 327,7

Continua o autor citando que após a crise internacional de 2008/2009 a taxa de crescimento de um conjunto de países latino-americanos caiu em 0,5% ao ano. No Brasil, essa queda foi de 2% ao ano. Barbosa Filho e Pessôa (2015) avaliam que essa queda adicional de 1,5% ocorrida no Brasil é fruto do conjunto de políticas erroneamente adotadas pelo país. Com base nas estimativas de produtividade apresentadas no quadro acima, estima-se que a taxa de crescimento do produto potencial da economia brasileira esteja entre 1,5% a.a. e 2,0% ao ano.

O gráfico a seguir apresenta uma conjuntura econômica realizando um comparativo entre Brasil, México e Chile referente ao Risco País onde entre os anos de 2015 e 2016 sofremos o maior impacto chegando a superar 550 pontos. Esse cenário gera uma elevação na taxa de juros real de equilíbrio doméstico.



Por fim, pode-se observar que o agravamento ocorreu de forma sistêmica no cenário brasileiro. Em especial Condições causais da crise política brasileira de 2015-2016 que podem ser observadas de forma sistêmica pela figura apresenta a seguir. O Dr. Octavio Amorim Neto, professor da EBAPE-FGV, em seu estudo “a crise política brasileira de 2015-2016” destaca que o cenário político construiu em grande parte para situação de crise econômica entre os anos de 2015 e 2016, atribuindo a essa situação sete fatores descritos a seguir.



Ainda que alguns elementos macroeconômicos tenham obtido êxito, como por exemplo, a taxa de juros e inflação, ainda paira os elementos X1, X2, X3, X6, X7 sob nosso modelo atual. Independente do novo governante que poderá impactar negativamente ou positivamente os elementos X4 e X5 o cenário mundial sobre com uma guerra comercial (X1); a eminente necessidade de conter os gastos públicos tornará ainda maior a rigidez orçamentária (X2); não vislumbramos uma alteração no modelo político da fragmentação partidária (X3) e presidencialismo (X7). Esperamos que a lava jato (X6) proporcione um aceno positivo duradouro modificando o comportamento dos governantes.

Diante desse cenário apresentado entende-se que 2018 ainda será fortemente afetada no que tange a crise econômica e política. Ainda que mais branda pelos elementos apresentados, existe uma forte restrição ao crédito e uma tendência ao desemprego conforme pode-se observar pelos relatórios e autores já citados. Nestas condições torna-se eminente uma ação mais robusta da recuperanda.

CENÁRIO DO SETOR DA INDÚSTRIA DE CONFEÇÕES DE UNIFORMES

A cadeia em que o cliente se encontra inserido é de alta complexidade, devido a forte exposição de produtos importados, em especial, de países asiáticos, com custos muito inferiores aos de uma empresa regular no Brasil. A seguir, apresenta-se uma visão sistêmica desde a Estrutura da Cadeia Produtiva e de Distribuição Têxtil e Confeção, sendo essa última, a etapa que a recuperanda encontra-se enquadrada.



Fonte: O Poder da Moda – Cenários – Desafios – Perspectivas – Agenda de competitividade da Indústria Têxtil e de Confeção Brasileira 2015 a 2018. Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confeção (2015).

○ Setor Têxtil de Confeção no Mundo⁵

O mercado têxtil e de confecção mundial é dos mais dinâmicos, realizando lançamentos constantes de produtos e serviços. Em 2013, o consumo per capita mundial de fibras era de 12,4 kg/habitante. Em 2013, foram consumidas 89,1 milhões de toneladas de fibras, sendo 70% de fibras químicas e 30% de fibras naturais, como o algodão.

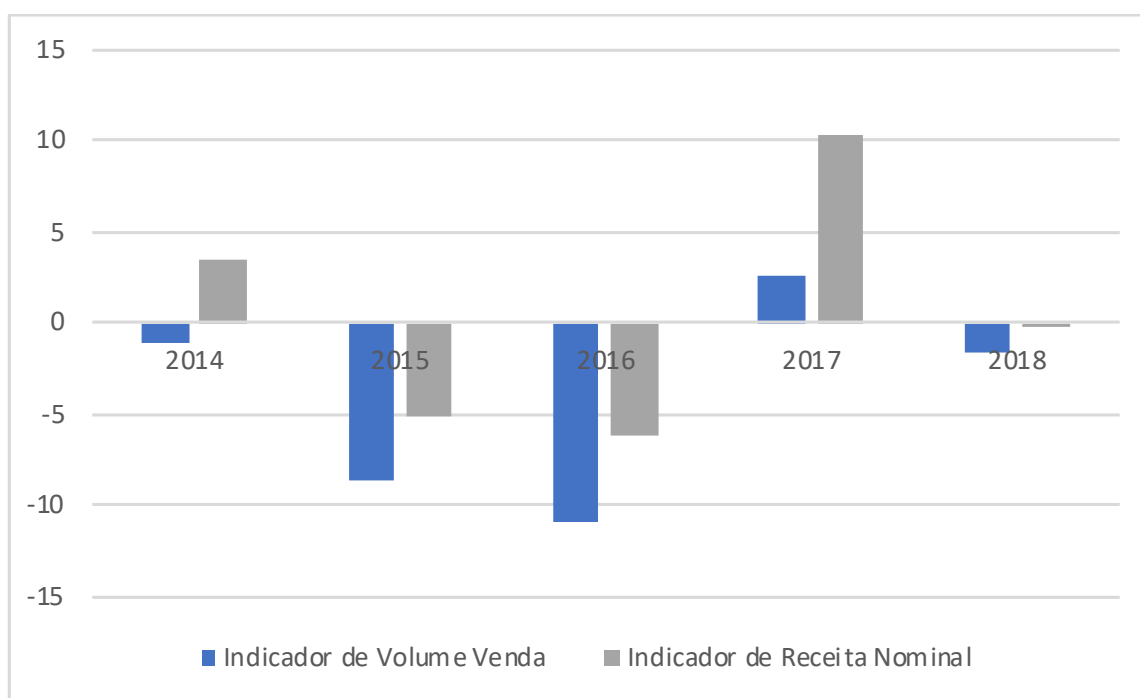
Já a produção mundial de fios, tecidos, malhas e confeccionados foi de 84 milhões de toneladas em 2010. O mapa da produção mundial começou a mudar na década de

⁵ O Poder da Moda – Cenários – Desafios – Perspectivas – Agenda de competitividade da Indústria Têxtil e de Confeção Brasileira 2015 a 2018. Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confeção (2015).

80, saindo dos EUA, Europa e Japão para países emergentes da Ásia e, mais recentemente, leste Europeu, norte da África e Caribe.

Atualmente, a Ásia é responsável por 73% do volume totais produzidos no mundo, com destaque, por ordem, para: China, Índia, Paquistão, Coreia do Sul, Taiwan, Indonésia, Malásia, Tailândia e Bangladesh. O Brasil ocupa a quarta posição entre os maiores produtores mundiais de artigos de vestuário e a quinta posição entre os maiores produtores de manufaturas têxteis.

A seguir apresentamos um gráfico elaborado com base nos dados do IBGE sobre as Vendas realizadas versus a Receita no comércio varejista.



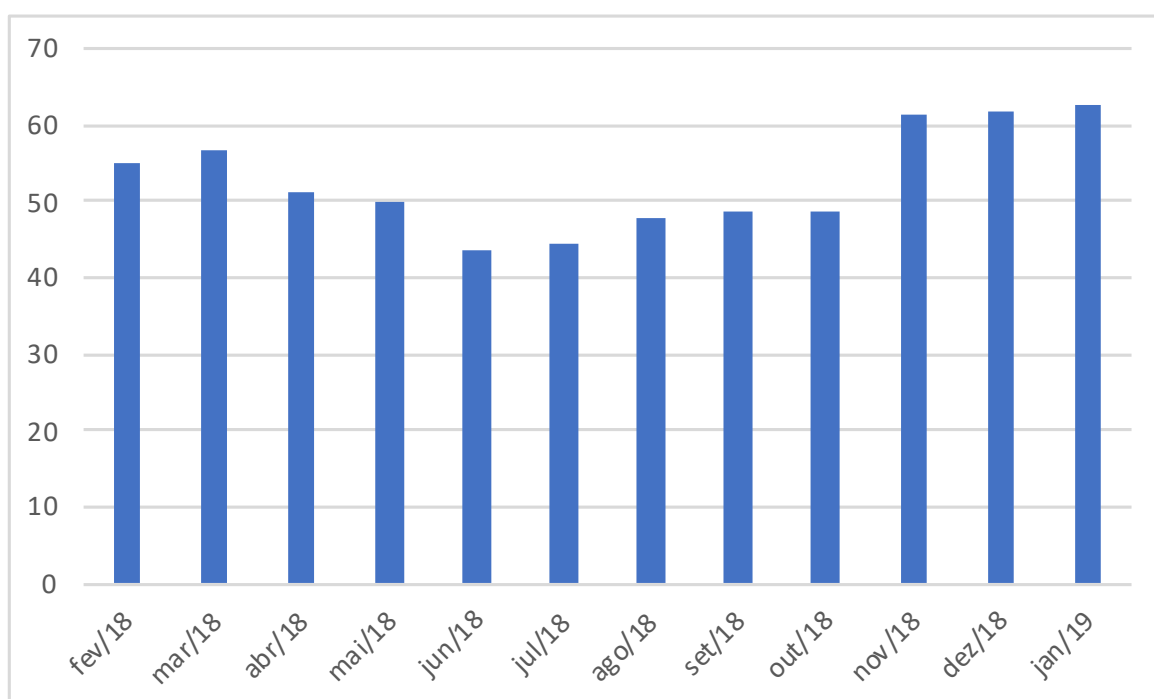
Fonte: IBGE – ABIT. Janeiro de 2019.

Um fator importante a ser destacado refere-se a correção da inflação acumulada entre julho de 1994 e janeiro de 2019 que ficou apenas em 57,91% enquanto para setores como educação e saúde no mesmo período foram de 789,86% e 762% respectivamente.

A Associação Brasileira da Indústria Têxtil publicou em seu relatório período o volume de saldo acumulado no período de admissões e demissões no Brasil. Podemos perceber que houve uma redução no volume de pessoas demitidas na indústria, no entanto, quando vemos o segmento Têxtil e Confecção o número dos últimos doze meses é extremamente elevado.

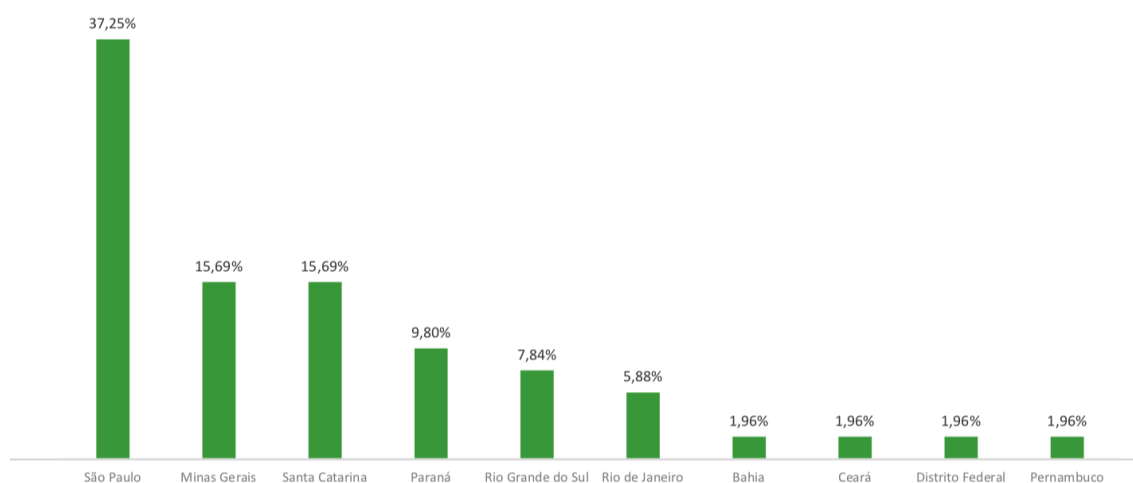
BRASIL	2016	2017	Últimos 12 meses
Indústria Transformação	-322.526	-19.900	-13.791
Têxtil e Confeção	-30.070	2.679	-26.930

Em pesquisa realizadas com os empresários do setor Têxtil e Vestuário a ABIT percebeu que houve uma elevação do Índice de Confiança do Empresário. Podemos observar que em janeiro de 2019 atingiu o maior volume de 62,5 p.p. versus o menor vale em junho de 2018 quando registrava o valor de 43,4 p.p. Um cenário importante é observar que houve um elevado aumento da expectativa, no entanto, parece estar estagnado pelas três últimas observações.



Fonte: ABIT (janeiro de 2019).

A importação de máquinas e equipamento no mês de janeiro de 2019 apresentou uma queda de 28,4 p.p. em relação ao mesmo período de 2017. Além disso, a empresa por não possui canais de vendas não físicos estruturados acaba por perder o maior mercado, conforme podemos observar pelas pesquisas de conjuntura de oportunidades.



Fonte: ABIT (janeiro de 2019).

CENÁRIO ECONÔMICO

O período para reconstrução empresas em recuperação tem se mostrado muito propício para o processo de retomado ao crescimento. Fato esse em razão da mudança governamental em que transita o Brasil. Analisando tecnicamente os movimentos apresentados pelo mercado interno, bem como pelos países investidores no Brasil houve uma modificação de tendência macroeconômicas.

o MACROECONÔMICO

Como em qualquer setor econômico, as variáveis macroeconômicas afetam diretamente os resultados financeiros da comercialização e prestação de serviços. No setor segmento de Confecção, sob medida, de roupas profissionais, a realidade não é distinta e o ambiente macroeconômico influencia de modo direto o andamento do setor.

O empresário do setor Confecção, sob medida, de roupas profissionais pode comprovar, diretamente, como o ambiente macro influencia os resultados microeconômicos. As elevadas taxas de desemprego, bem como a baixa taxa de confiança dos consumidores, somado a retração econômica entre 2015 a 2018, é um destes fatores influenciadores sobre o segmento.

A alta do dólar e o aumento da taxa de juros, também são exemplos de variáveis macroeconômicas que possuem forte influência e controle sobre o rumo da atividade do segmento, pois afetam diretamente o crescimento das empresas, principal cliente da recuperando. Assim, para o segmento uma moeda mais estável e uma taxa de juros mais competitiva permite que os empresários realizem investimentos com projeções futuras mais estruturadas e juntamente com o crescimento retomem a contratação do serviço de telecomunicações.

Após a eleição do ilustre presidente Sr. Jair Messias Bolsonaro e suas medidas de austeridades que visam uma guinada no modelo econômico brasileiro para uma economia liberal o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro já demonstrou uma elevada correção quando comparada aos anos anteriores. Podemos observar pelo gráfico apresentado a seguir.

VARIAÇÃO TRIMESTRAL DO PIB BRASILEIRO

Em %, contra o trimestre anterior



FONTE: IBGE

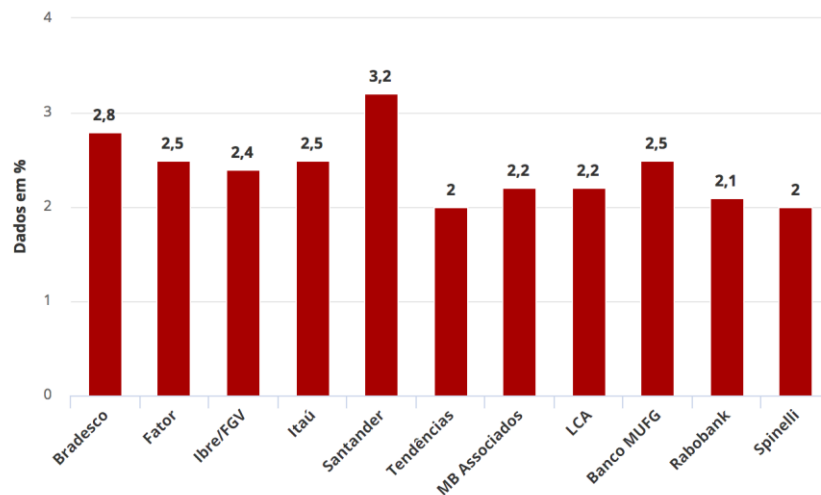


Infográfico elaborado em: 30/11/2018

Uma visão relevante para construção deste projeto trata-se da expectativa de crescimento para o ano de 2019, afinal é o ano onde a empresa buscará construir seu capital de giro próprio e realizar investimento para obter o crescimento de faturamento. Podemos observar que a média dos expertos consultados é de 2,40 p.p..

Expectativas de crescimento em 2019

Economistas projetam lenta recuperação

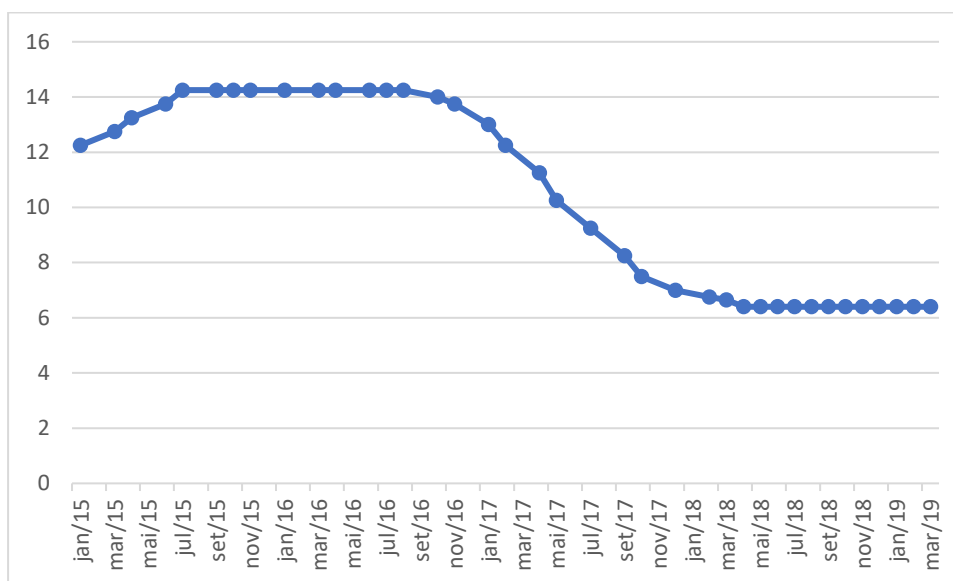


Fonte: Bancos e consultorias

○ TAXA SELIC

A taxa de juros em alta afeta negativamente os investimentos realizados. Quando a taxa de juros está em ascensão, o efeito contrário, que a economia brasileira apresenta, é redução dos investimentos, seja em novo maquinário, novas plantas ou novas tecnologias.

O aumento da taxa de juros da economia brasileira começou a tendência de alta, ao final do ano de 2012, quando o índice estava em 7,25%. Até aquele momento, o viés de alta era considerado natural, com o intuito de reequilibrar as contas públicas. O viés de alta acelerou ao final de 2014, com as incertezas geradas pelo processo eleitoral daquele ano e com o desequilíbrio da arrecadação gerado, dentre outros fatores, pela queda dos valores da commodities, como petróleo e minério de ferro, produtos que são carros-chefes da economia brasileira.



Fonte: Banco Central do Brasil, março de 2019.

Conforme podemos observar no gráfico acima, no segundo semestre de 2016 o viés de queda da taxa de juros se confirmou. No mês de janeiro de 2017, a taxa de juros estava na casa de 13%. No mês de outubro, a taxa de juros decaiu a 7,5%. Esta queda é um indicativo de retomada dos investimentos⁶. Atualmente em 6,40% a taxa Selic demonstra um sinal de estabilidade, no entanto, a crise econômica ocasionou uma

⁶ Juro básico recua para 8,25% ao ano na 8ª queda seguida, menor nível em 4 anos. 2017. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/juro-basico-recua-para-825-ao-ano-na-8-queda-seguida-menor-nivel-em-4-anos.ghtml>>. Acesso em: 04 nov. 2017.

retração de crédito muito forte por parte dos bancos impedindo o desenvolvimento econômico pela falta de confiança dos empresários e consumidores.

Em publicação recente o Banco Santander por meio de seu economista Luciano Sobral e Rodolfo Margato emitiu um relatório revisando as projeções para 2018 e 2019. Neste relatório chama atenção a citação que “nossa visão de que, nos próximos anos, uma taxa Selic de 8,50% será compatível com a inflação no centro da meta”.

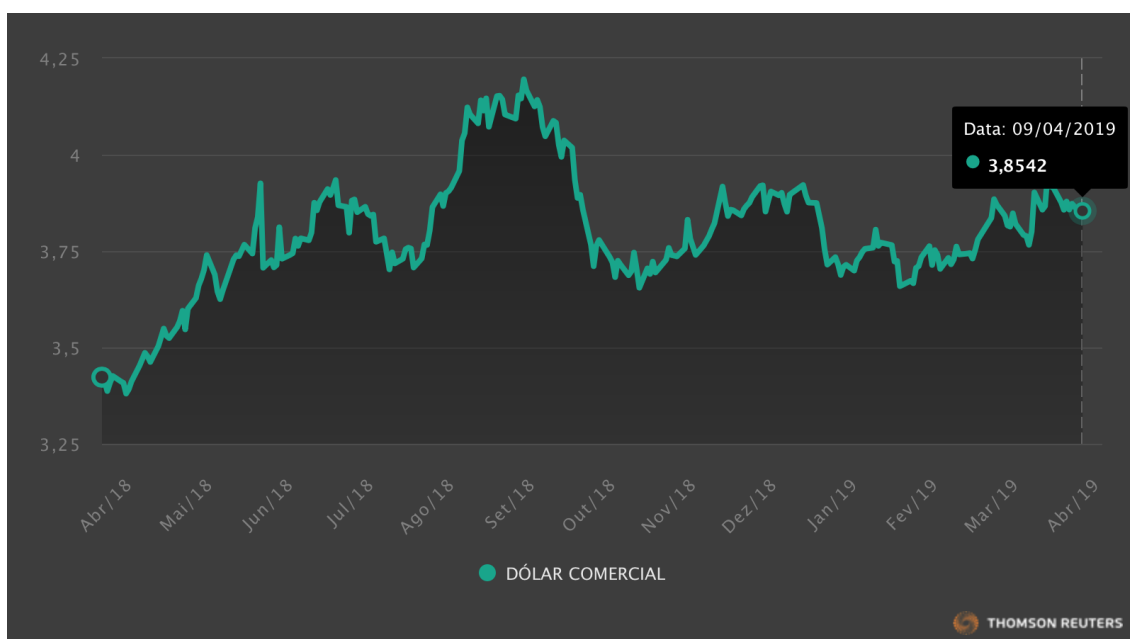
Em sete de janeiro de 2019 o Banco Central por meio do Relatório Focus emitiu uma nova previsão para a TAXA SELIC saindo de 7,13 p.p. para 7,00 p.p (Baixa). Quando comparado as previsões do momento em que houve o ingresso do pedido os ilustres economistas Luciano Sobras e Rodolfo Margato estimavam uma previsão de 8,50 p.p., ou seja, estamos com uma redução de 17,65% na expectativa, sendo que esse cenário é muito favorável a retomada do crescimento econômico, afinal, reduz o custo do dinheiro.

Mediana - Agregado	2019					
	Há 4 semanas	Há 1 semana	Hoje	Comp. semanal *	Resp. **	
IPCA (%)	3,87	3,89	3,90	▲ (1)		117
IPCA (atualizações últimos 5 dias úteis, %)	3,86	3,90	3,93	▲ (2)		35
PIB (% de crescimento)	2,28	1,98	1,97	▼ (6)		70
Taxa de câmbio - fim de período (R\$/US\$)	3,70	3,70	3,70	= (9)		105
Meta Taxa Selic - fim de período (% a.a.)	6,50	6,50	6,50	= (9)		106
IGP-M (%)	4,50	5,24	5,29	▲ (8)		71
Preços Administrados (%)	4,92	5,00	5,05	▲ (5)		34
Produção Industrial (% de crescimento)	2,80	2,50	2,50	= (1)		19
Conta Corrente (US\$ bilhões)	-26,90	-26,25	-26,00	▲ (1)		32
Balança Comercial (US\$ bilhões)	51,00	50,25	50,28	▲ (1)		35
Investimento Direto no País (US\$ bilhões)	80,00	81,89	81,89	= (1)		30
Dívida Líquida do Setor Público (% do PIB)	56,25	56,20	56,20	= (1)		25
Resultado Primário (% do PIB)	-1,40	-1,30	-1,30	= (1)		28
Resultado Nominal (% do PIB)	-6,33	-6,22	-6,22	= (2)		23

Fonte: Banco Central – Relatório Focus (março de 2019)

○ VARIAÇÃO CAMBIAL

Outra variável macroeconômica que influencia diretamente os resultados industriais é a variação do dólar. Em 1º de janeiro de 2014, o dólar comercial era negociado no Brasil ao valor de R\$ 2,40. O maior pico da moeda americana se deu cerca de um ano e meio depois, com a moeda alcançando R\$ 4,21 e em janeiro de 2018 atingido R\$ 4,20, conforme gráfico a seguir.



Fonte: Thomson Reuters (abril de 2019)

Esta enorme variação foi benéfica para a importações do setor industrial brasileiro, que cresceram 8%⁷, no ano de 2016. Por outro lado, os investimentos em maquinário e equipamentos, fortemente dependentes do valor da moeda norte-americana, foram reduzidos na casa de 4,8%⁸, durante o mesmo período. A moeda americana viu o seu valor voltar a tendência de queda, no início do ano de 2016. Atualmente, a moeda é negociada na casa dos R\$ 3,85 com forte oscilação devido ao cenário americano e situação política no Brasil.

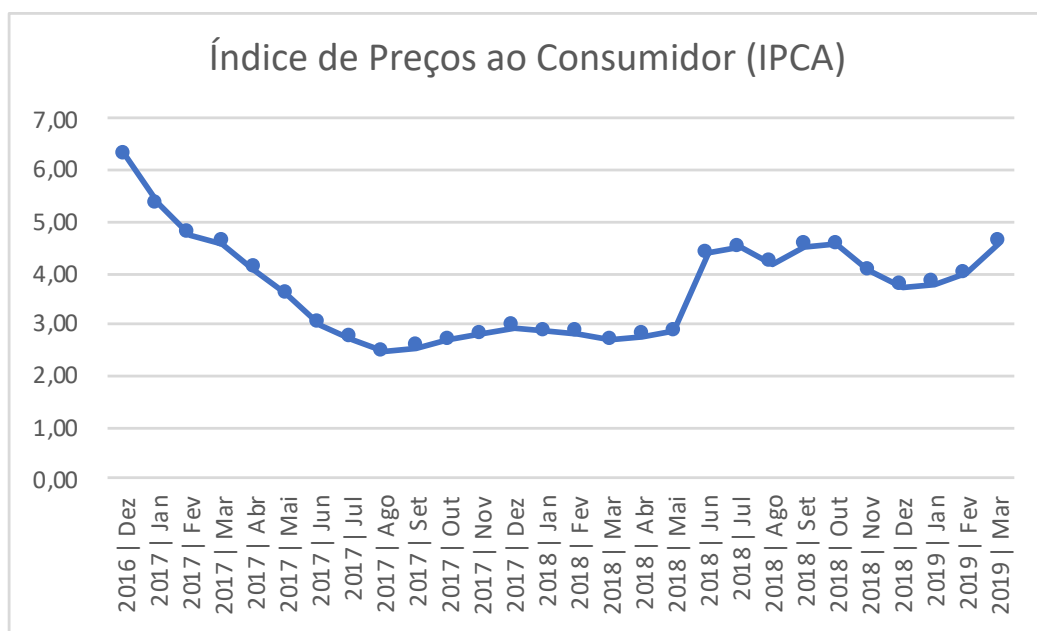
⁷ Portal Brasil. Brasil aumenta exportação de industrializados em 2016. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2017/01/brasil-aumenta-exportacao-de-industrializados-em-2016>>. Acesso em: 04 nov. 2017.

⁸ G1. Investimentos na economia caem no acumulado do ano, informa Ipea. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/investimentos-na-economia-caem-no-acumulado-do-ano-informa-ipea.ghtml>>. Acesso em: 04 nov. 2017.

○ INFLAÇÃO BRASILEIRA

Um dos maiores pesadelos econômicos brasileiros é a inflação. Geralmente, é um sinal de mau presságio econômico a evolução positiva deste índice. Ao final do ano de 2014, a inflação brasileira voltou a acelerar, com picos de crescimento nos anos de 2015 e 2016. O resultado direto, do crescimento da inflação, é a redução do poder de compra do consumidor brasileiro, afetando diretamente a produção industrial, dado que, com menor movimentação e demanda do mercado, menor será a demanda e a produção industrial.

Além disso, em momentos de inflação elevada, o governo atua com políticas monetárias, de modo a conter o avanço do índice inflacionário. O somatório das medidas macroeconômicas restritivas e da redução do poder de compra resulta em todo o turbilhão econômico, que o empresariado bem conhece, dos anos de 2015 e 2016.

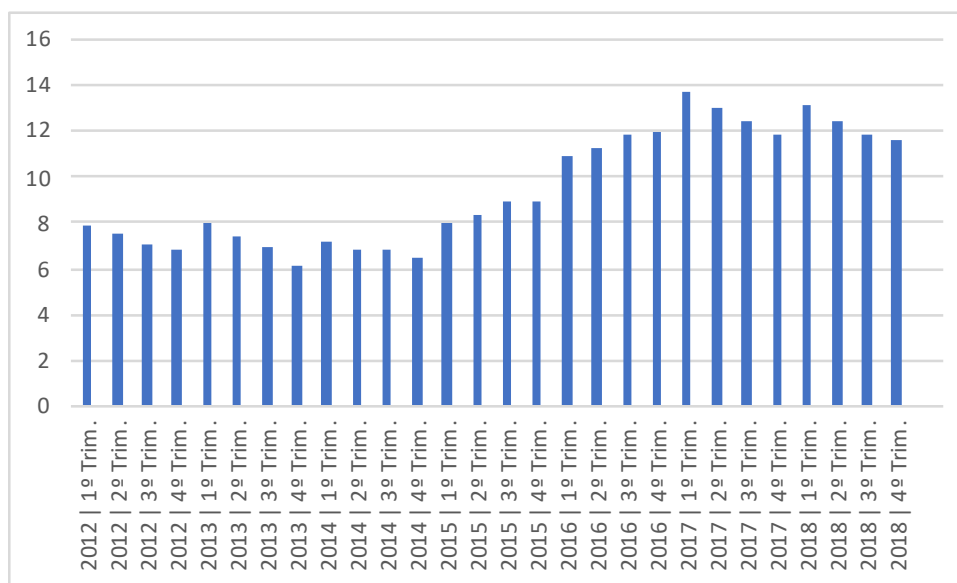


Fonte: Fundação Getúlio Vargas (FGV), abril de 2019.

O indicador de Índice de Preço ao Consumido (IPCA) tem apresentado um forte crescimento devido ao ambiente político em que o Brasil se encontra, pelas pautas em debate neste momento, em especial, a reforma da previdência que vai demonstrar a força que o atual presidente possui e se poderá seguir sua governabilidade. Em março de 2019 o IPCA atingiu 4,58 p.p., ou seja, retornamos ao patamar de março de 2017 e qualquer aumento acima deste significa que estaremos retomando o cenário de dezembro de 2016 que registrou número superior a 4,58 p.p., na ocasião, encerrou o mês acumulado em 6,29 p.p.

○ TAXA DE DESOCUPAÇÃO

A falta de trabalho é um dos principais fatores para contração da economia em um país, pois trata-se da geração de riqueza que permite a população realizar o consumo capaz de movimentar uma economia. A taxa média de desemprego em 2018 encerrou o ano com 12,3 contra 12,7 do final de 2017, apesar de uma leve melhora, em números absolutos podemos ter uma dimensão de mais de 12 milhões de pessoas sem emprego, situação que afeta expressivamente o cenário econômico.

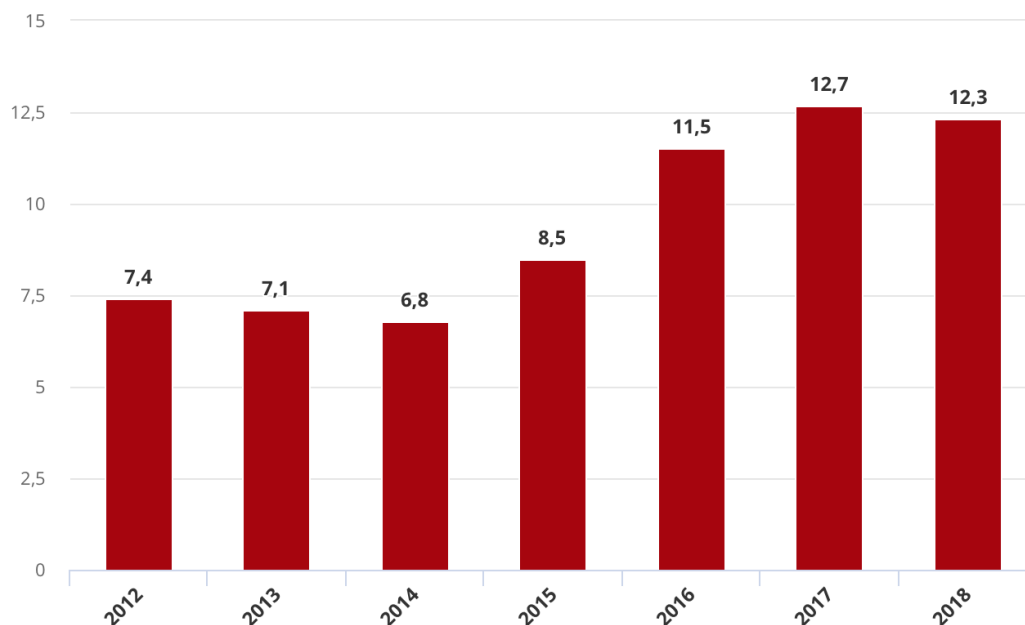


Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), janeiro de 2019.

Conforme podemos constatar pelo gráfico e relatórios apresentados o cenário futuro apresenta um grau de severa dificuldade para impulsionar a economia brasileira tendo em vista que a contração dos recursos faz com que as famílias evitem ao máximo a utilização dos recursos devido a uma necessidade emergencial. Esse indicador é um dos principais influenciadores do Índice de Confiança do Consumidor (ICC).

Taxa de desemprego ano a ano

em %, desde início da série histórica



Fonte: IBGE

O jornal Correio Brasiliense em novembro de 2018 publicou a seguinte matéria:

Um em cada quatro desocupados está sem emprego há dois anos ou mais, apesar de a taxa de desemprego no Brasil ter caído para 11,9% — 12,5 milhões de pessoas — no trimestre encerrado em setembro. Percentual bem menor do que o do mesmo mês do ano passado, quando alcançou 12,4%, de acordo com dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (Pnad Contínua), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O contingente de desalentados — pessoas que já não procuram mais vaga por acharem que não vão conseguir — atingiu 4,78 milhões de indivíduos, ou 4,3% da força de trabalho. O número é ligeiramente menor do que o do segundo trimestre deste ano, de 4,83 milhões, o maior contingente de desalentados da série histórica. No entanto, quando comparado ao mesmo período de 2017, há aumento de 12,6%. Os desalentados, na época, somavam 4,24 milhões de pessoas.

ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO

De acordo com a legislação de recuperação Judicial, os credores são divididos em classes, sendo elas:

- Classe I – Credores Trabalhistas;
- Classe II – Credores com Garantia Real;
- Classe III – Quirografários;
- Classe IV – Quirografário Privilégio Especial (ME/EPP); e
- Classe V – Quirografário Fornecedores “Essenciais”.

A base de credores da Recuperanda contém as seguintes classes e seus respectivos valores apresentado de forma resumida para visão sistema, sendo estes:

Classificação	Valor do Crédito
Classe I – Trabalhistas	R\$ 0,00
Classe II – Garantia Real	R\$ 0,00
Classe III – Quirografária	R\$ 1.649.950,75
Classe IV – Quirografário Privilégio Especial (ME/EPP)	R\$ 0,00
Total Geral	R\$ 1.649.950,75

Fonte: informações do processo da empresa recuperanda.

○ PLANO DE PAGAMENTOS AOS CRÉDITOS SUJEITOS A RECUPERAÇÃO

A presente recuperação judicial possui apenas uma classe de credor, os Quirografários.

Nas projeções do presente plano, foram considerados os valores informados na relação geral de credores apresentada pela empresa. A referida lista de credores poderá ser objeto de análise e ajuste pelo Administrador Judicial, que divulgará nova lista oportunamente, conforme previsto no Art. 7º, §2º da LRE.

O Plano de Pagamento foi concedido levando-se em consideração as projeções financeiras da empresa. Referidas projeções foram elaboradas partindo-se dos relatórios gerenciais e contábeis da empresa e realizando-se projeções para os próximos anos, incluindo-se algumas variáveis e fatores determinantes econômico-financeiro e de mercado.

O presente Plano de Recuperação prevê pagamento aos credores da seguinte forma:

CLASSE III – TITULARES DE CRÉDITOS QUIROGRAFÁRIOS

Subclasse III - A. Serão identificados como “Subclasse III – A” aqueles créditos pertencentes a Classe III – Quirografária, com valores inscritos na LISTA DE CREDORES acima de R\$ 10.000,01 (dez mil reais e um centavo).

NOME	VALOR
BANCO BRADESCO S.A.	R\$ 156.000,00
BANCO DO BRASIL S.A.	R\$ 980.564,98
CAIXA ECONOMICA FEDERAL	R\$ 124.849,12
BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL	R\$ 353.270,70
PORTO SEGURO	R\$ 36.265,95
Total Geral	R\$ 1.649.950,75

Tendo em vista a condição financeira e a capacidade de geração de caixa da RECUPERANDA, apresentada neste PLANO, a proposta de pagamento dos CREDORES da Classe-III A (Quirografários) prevê deságio de 60% sobre o total dos créditos. O saldo remanescente após a aplicação do deságio, será pago em 120 parcelas mensais, sucessivas e crescentes (principal acrescido de juros do período), com primeiro vencimento no dia 24º mês após o trânsito em julgado da homologação do PLANO DE

RECUPERAÇÃO JUDICIAL publicado no Diário da Justiça Eletrônica do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul.

A forma de pagamento ocorrerá em parcelas mensais, divididas em parcelas iguais, onde será pago 10% anualmente. Desta forma a empresa poderá honrar com seus compromissos e ainda ampliar seu processo produtivo permitindo novas contratações e desenvolvimento econômico da região. Para melhor compreensão apresenta-se a seguir um quadro detalhado sobre o processo de pagamento.

DEMONSTRACÕES FINANCEIRAS	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12	Ano 13
PAGAMENTO CREDITORES	R\$ -	R\$ -	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)
Quirografários	R\$ -	R\$ -	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)	R\$ (79.878)

Fonte: Quadro de Pagamento dos Credores Anuais

Para a atualização dos valores utiliza-se como referência Índice de Preço ao Consumidor (IPCA) dos últimos doze meses, valor este em 2,8835 p.p., acrescida de juros remuneratórios de 3% ao ano.

Os credores desta categoria receberão de forma igualitária o recurso destinado para cada período, sendo a distribuição entre os credores regida pela fração percentual correspondente do montante da dívida do Classe e Subclasse. Assim, cada credor poderá observar o montante a ser recebido, sendo esse critério necessário para atender o preceito de isonomia.

Simulação de Pagamento aos Credores Quirografários Subclasse-III-A

Quirografário (sem garantia específica)	Principal	Juros + TR	Pagamento	Saldo Devedor
Lista de Credores	R\$1.649.950,75			R\$1.649.951
Deságio	R\$ (989.970,45)			R\$659.980
Carência		R\$51.261		R\$711.241
Ano 1		R\$27.621	(R\$87.182)	R\$651.680
Ano 2		R\$25.308	(R\$87.182)	R\$589.807
Ano 3		R\$22.905	(R\$87.182)	R\$525.530
Ano 4		R\$20.409	(R\$87.182)	R\$458.757
Ano 5		R\$17.816	(R\$87.182)	R\$389.391
Ano 6		R\$15.122	(R\$87.182)	R\$317.331
Ano 7		R\$12.324	(R\$87.182)	R\$242.473
Ano 8		R\$9.416	(R\$87.182)	R\$164.708
Ano 9		R\$6.396	(R\$87.182)	R\$83.923
Ano 10		R\$3.259	(R\$87.182)	R\$0

Fonte: Simulação de Pagamentos aos Credores Detalhado Principal, Juros + IPCA (Acumulado)

COMPENSAÇÃO

Os credores, de qualquer Classe que se encontrem, simultaneamente, na condição de credores e de clientes e/ou devedores da recuperada, terão os seus créditos quitados, integral ou parcialmente, conforme os valores de cada crédito e débito, por meio de compensação, ex vi do art. 368 do Código Civil.

Será efetuada a compensação dos valores devidos e contemplados na presente forma de pagamento com os valores devidos pelo credor a GN Comércio Eireli, desde que o valor compensado não seja superior àquele devido pela GN Comércio Eireli, conforme previsto neste plano, em sua respectiva competência. Igual tratamento aplicar-se-á às hipóteses de adiantamentos a fornecedores ou bônus comercial, casos em que tais fornecedores terão os seus créditos sujeitos aos efeitos da recuperação compensados com os valores eventualmente adiantados como garantia de fornecimento ou descontos concedidos a título de bônus comercial.

Poderá a empresa GN Comércio Eireli e o respectivo fornecedor acordar, caso a caso, que o pagamento do crédito sujeito à recuperação dar-se-á na forma ordinária prevista neste plano, compensando-se o adiantamento em fornecimentos futuros. Os adiantamentos a fornecedores, na hipótese de efetiva compensação, terão como contrapartida contábil a baixa de fornecedores, clientes ou funcionários, aplicando-se a regra do art. 368 do Código Civil e, analogicamente, a do art. 122 da Lei 11.101/05.

PREMISSAS UTILIZADAS

A definição das premissas teve como embasamento os documentos recebidos da RECUPERANDA, conforme já exposto neste estudo, bem como é oriundo do consenso obtido em reuniões com os proprietários, diretores e responsáveis pelas áreas. Também foi analisado o cenário econômico, o mercado de atuação da empresa, levando em consideração as perspectivas futuras e a reestruturação organizacional proposta pela RECUPERANDA.

○ CONDIÇÕES GERAIS

As projeções contemplam o efeito inflacionário ao longo do período, tendo como base as projeções macroeconômicas apresentadas pelo Banco Itaú BBA, sendo o maior *corporate & investment bank* da América Latina, atualizado em março de 2019. Segmentando por grupo de conta, como por exemplo, Folha de Pagamento contemplou um aumento de 2 p.p. acima do INPC do período, como é usual pelo mercado.

Já para o grupo dos aluguéis e semelhantes adotou-se o IGPM-M e para as demais contas utilizou o INPC. Além disso, devido a relevância da exportação para um cliente

relevante da empresa utilizou-se um modelo de variável dependente para melhorar a assertividade da receita projetada.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019P	2020P
Atividade Econômica								
Crescimento real do PIB - %	3,0	0,5	-3,5	-3,3	1,1	1,1	2,0	2,7
PIB nominal - BRL bi	5.332	5.779	5.996	6.267	6.554	6.828	7.227	7.681
PIB nominal - USD bi	2.468	2.455	1.800	1.797	2.053	1.868	1.922	1.993
População - Milhões	200,0	201,7	203,5	205,2	206,8	208,5	210,1	211,8
PIB per capita - USD	12.342	12.169	8.847	8.762	9.929	8.957	9.148	9.411
Taxa nacional de desemprego - média anual (*)	7,1	6,8	8,5	11,5	12,7	12,3	12,1	11,6
Taxa nacional de desemprego - fim do ano (*)	6,8	7,1	9,6	12,7	12,5	12,3	11,8	11,5
Inflação								
IPCA - %	5,9	6,4	10,7	6,3	2,9	3,7	3,6	3,6
IGP-M - %	5,5	3,7	10,5	7,2	-0,5	7,5	4,1	3,7
Taxa de Juros								
Selic - final do ano - %	10,00	11,75	14,25	13,75	7,00	6,50	6,50	6,50
Balanco de Pagamentos								
BRL / USD - final de período	2,36	2,66	3,96	3,26	3,31	3,88	3,80	3,90
Balança comercial - USD bi	2	-4	20	48	67	58	60	53
Conta corrente - % PIB	-3,2	-4,1	-3,0	-1,3	-0,3	-0,8	-0,9	-1,8
Investimento direto no país - % PIB	2,8	3,9	4,2	4,4	3,4	4,7	4,5	4,9
Reservas internacionais - USD bi	376	374	369	372	382	387	387	387
Finanças Públicas								
Resultado primário - % do PIB	1,7	-0,6	-1,9	-2,5	-1,7	-1,6	-1,4	-0,8
Resultado nominal - % do PIB	-3,0	-6,0	-10,2	-9,0	-7,8	-7,1	-6,5	-5,8
Dívida pública bruta - % do PIB	51,5	56,3	65,5	69,9	74,1	77,2	79,2	80,1
Dívida pública líquida - % do PIB	30,6	33,1	36,0	46,2	51,6	54,2	58,0	60,2

Fonte: FMI, Bloomberg, IBGE, BCB, Haver e Itaú

(*) Taxa de desemprego medida pela Phad Contínua

Fonte: Banco Itaú (março de 2019)⁹.

○ RECEITA BRUTA

A receita bruta para o primeiro ano foi pormenorizada para aumentar a assertividade. Houve visita a fornecedores e clientes para tornar os preços e demandas mais reais possíveis, a medida do possível, conforme organização de cada empresa que apresentou uma projeção que variou entre três meses e doze meses.

Por meio de diversas simulações entre os Diretores Comerciais, Financeiros e Administrativos, bem como contando com a participação do contador da empresa e escritório de Consultoria Econômica Rebuild a empresa consolidou um minucioso detalhamento da projeção de suas receitas para atender honrar seus compromissos assumidos pelo pleito desta recuperação, bem como para reestruturação em todos os níveis empresariais, desde a parte comercial até a parte de produtos.

○ IMPOSTOS

A projeção dos impostos considerou o regime tributário vigente, tendo em vista o estudo realizado que identificou ser o melhor modelo ao volume e atividade prestados pela empresa em cada produto ou serviço.

⁹ <https://www.itaubba.com.br/itaubba-pt/analises-economicas/projecoes>

O processo de avaliação da esfera tributária passou por um rigoroso sistema de avaliação do Mapa Tributário Atual, bem como por meio da simulação apresentada no item anterior.

○ INVESTIMENTOS

Os reinvestimentos estimados, foram definidos pela diretoria da empresa, como o mínimo necessário para o desenvolvimento das atividades, sendo adotado uma renovação sobre o crescimento e receitas já estruturadas.

Além disso, a empresa passou a adotar uma estratégia de novos investimentos apenas pela metodologia de Gestão de Projetos com captação externa. Assim, não haverá impacto na construção do capital de giro e permitirá uma revisão de viabilidade econômica em cada novo investimento.

○ CAPITAL DE GIRO

Foi avaliado a Necessidade de Capital de Giro, concluindo que para adequação da estrutura a empresa necessita manter um volume de 60 dias que serão assegurados pela engenharia financeira em conjunto com os Fundo de investimento em direitos creditórios (FDIC), além de 30 dias adicionais que os mesmos vão suportar para que possamos passar a efetuar o pedido como se à vista fosse. Utilizou-se como taxa de juros média o valor de 3 p.p. devido a temporalidade. Priorizou-se na simulação a criação de um capital de giro próprio para reduzir a zero o desconto realizado atualmente. Desta forma a empresa reduzirá o impacto na despesa financeira que atualmente é elevado.

○ PASSIVO TRIBUTÁRIO

Foi adotado como premissa a necessidade de liquidação dos passivos tributários, tendo em vista a necessidade de regularização destes passivos. Assim, para os tributos em situação de inadimplência foi projetado parcelamento em 84 meses para regularizar a condição tributária da RECUPERANDA, premissa de acordo com a Lei 13.043, de 13 de novembro de 2014, em seu artigo 43, que especifica a condição de pagamentos aos débitos tributários para empresas em Recuperação Judicial.

○ PASSIVO SUJEITO A RECUPERAÇÃO JUDICIAL

O tratamento do passivo sujeito a recuperação sujeito a recuperação judicial recebeu a tratativa contemplada no item ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO, subgrupo PLANO DE PAGAMENTO AOS CRÉDITOS SUJEITOS A RECUPERAÇÃO.

Estabeleceu-se o período entre o deferimento do processamento da Recuperação Judicial até a Assembleia Geral de Credores, conforme estabelece a Lei de Falência e Recuperação de Empresas, acrescidos do prazo de carência proposto no Plano de Recuperação apresentada.

OUTROS EFEITOS INERENTES À APROVAÇÃO DO PLANO

○ Suspensão das ações de recuperação de crédito

Após a aprovação do plano de recuperação judicial, deverão ser suspensas todas as ações de cobrança, monitórias, execuções judiciais ou qualquer outra medida judicial ajuizada contra a GN Comércio Eireli, referente aos créditos sujeitos à recuperação judicial e que tenham sido novados pelo Plano aprovado.

É vedado ainda, a constrição de bens e prosseguimento processual enquanto o Plano aprovado estiver sendo regularmente cumprido. Os processos permanecerão suspensos enquanto as obrigações assumidas neste estiverem sendo cumpridas a tempo e modo, até eventual solução, resilição ou alteração do Plano aprovado.

Os credores não poderão ajuizar novas ações de cobrança, execução ou de qualquer outro título no intuito de reaver os créditos incluídos na recuperação judicial, mesmo que cedidos a terceiros, por endosso ou cessão de crédito, ou de período abrangidos pela recuperação, saldo no caso de descumprimento do Plano de Recuperação, nos termos dos artigos 58 e 59 da Lei número 11.101/2005.

No caso de interposição de ação em razão dos créditos referidos no parágrafo acima, não poderá o patrimônio da empresa sofrer qualquer espécie de ônus na tentativa de cumprimento de ato executório.

○ Novação da dívida

A aprovação do presente Plano de Recuperação acarretará por força do dispositivo no art. 59 da Lei número 11.101/2005 a novação das dívidas sujeitas à recuperação.

○ Suspensão da publicidade dos protestos

Um vez o Plano aprovado, consolidado a novação de todos os créditos sujeitos à recuperação judicial, todos os credores concordarão com suspensão da publicidade dos protestos efetuados, desde que o plano de recuperação judicial esteja sendo cumprido nos termos aprovados, ordem esta que poderá ser tomada pelo Juiz da Recuperação Judicial a pedido da recuperanda desde a data da concessão da Recuperação.

Após a quitação dos créditos nos termos do Plano de Recuperação, os valores serão considerados quitados integralmente e o respectivo credor dará a mais ampla, geral, irrevogável e irretratável quitação, para nada mais reclamar a quaisquer títulos, contra quem quer que seja, sendo inclusive obrigado a fornecer, se o caso, carta de anuência/instrumento de protesto para fins de baixa definitiva dos protestos.

Sendo assim, serão civilmente responsáveis por todos os prejuízos que causarem, por culpa ou dolo, os credores (as empresas e seus dirigentes) que mantiverem os protestos vigentes enquanto o plano de recuperação estiver sendo cumprido nos termos aprovados ou após a quitação dos débitos.

○ Pagamentos aos credores ausentes ou omissos

Os valores devidos aos Credores nos termos deste Plano de Recuperação serão pagos por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo Credor, por meio de documento de ordem de crédito (DOC) ou de transferência eletrônica disponível (TED).

Os Credores devem informar à recuperanda, via carta registrada, mediante Administrador Judicial nomeado, bem como enviar via carta registrada ao endereço de sua sede e dirigida à diretoria, seus dados bancários para fins de pagamento. A conta deverá obrigatoriamente ser de titularidade do credor, caso contrário deverá obter autorização judicial para pagamento em conta de terceiros.

Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os Credores não terem informado, com no mínimo 30 (trinta) dias de antecedência do vencimento, suas contas bancárias.

Os pagamentos que não forem realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias não serão considerados como descumprimento do Plano de Recuperação Judicial.

Caso o credor não forneça os seus dados dentro do prazo dos pagamentos, os valores devidos a este credor determinado ficarão no caixa da empresa.

○ Descumprimento do Plano de Recuperação

O Plano somente será considerado descumprido na hipótese de mora no pagamento de 2 (duas) parcela prevista neste Plano de Recuperação. Eventual mora no

descumprimento de qualquer parcela poderá ser purgada no prazo de (30) trinta dias a contar da data da intimação judicial acerca do cumprimento do plano.

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO PROJETADO

DEMONSTRACOES FINANCEIRAS	2019		Ano 1		Ano 2		Ano 3		Ano 4		Ano 5		Ano 6	
Crescimento Real	Previsto													
	1%		1,8%		2,0%		2,0%		2,0%		2,0%		2,0%	
RECEITA BRUTA	R\$	1.403.610	R\$	1.522.215	R\$	1.659.215	R\$	1.803.567	R\$	1.920.798	R\$	2.045.650	R\$	2.178.617
(-) Imposto sobre Venda	R\$	(130.536)	R\$	(141.566)	R\$	(154.307)	R\$	(167.732)	R\$	(178.634)	R\$	(190.245)	R\$	(202.611)
(-) Devolução e Descontos	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-
(-) Comissões sobre Venda	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$	1.273.075	R\$	1.380.649	R\$	1.504.908	R\$	1.635.835	R\$	1.742.164	R\$	1.855.405	R\$	1.976.006
(-) CUSTO DAS VENDAS	R\$	(748.545)	R\$	(811.797)	R\$	(884.859)	R\$	(913.750)	R\$	(973.144)	R\$	(1.036.398)	R\$	(1.103.764)
Custos dos Produtos Vendidos	R\$	(748.545)	R\$	(811.797)	R\$	(884.859)	R\$	(913.750)	R\$	(973.144)	R\$	(1.036.398)	R\$	(1.103.764)
LUCRO BRUTO	R\$	524.529	R\$	568.852	R\$	620.049	R\$	722.085	R\$	769.020	R\$	819.007	R\$	872.242
(-) Despesas Operacionais	R\$	(375.606)	R\$	(407.345)	R\$	(444.006)	R\$	(482.634)	R\$	(514.006)	R\$	(547.416)	R\$	(582.998)
Despesas Comerciais	R\$	(20.493)	R\$	(22.224)	R\$	(24.225)	R\$	(26.332)	R\$	(28.044)	R\$	(29.866)	R\$	(31.808)
Despesas Administrativas	R\$	(119.307)	R\$	(129.388)	R\$	(141.033)	R\$	(153.303)	R\$	(163.268)	R\$	(173.880)	R\$	(185.182)
Despesas Operacionais	R\$	(235.807)	R\$	(255.732)	R\$	(278.748)	R\$	(302.999)	R\$	(322.694)	R\$	(343.669)	R\$	(366.008)
RESULTADO LÍQUIDO	R\$	148.923	R\$	161.507	R\$	176.043	R\$	239.451	R\$	255.015	R\$	271.591	R\$	289.244
Resultado Financeiro	R\$	(112.289)	R\$	(121.777)	R\$	(132.737)	R\$	(144.285)	R\$	(153.664)	R\$	(163.652)	R\$	(174.289)
EBITDA R\$	R\$	36.634	R\$	39.730	R\$	43.306	R\$	95.165	R\$	101.351	R\$	107.939	R\$	114.955
NCG	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-
CAPEX														
CUSTO DA RECUPERAÇÃO	R\$	-	R\$	24.749	R\$	24.749	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-
PAGAMENTO CREDORES	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)
Quirografários							R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)
Pagamento de Tributos														
FCL do Período	R\$	36.634	R\$	64.479	R\$	68.055	R\$	7.983	R\$	14.169	R\$	20.757	R\$	27.773

DEMONSTRACOES FINANCEIRAS	Ano 7		Ano 8		Ano 9		Ano 10		Ano 11		Ano 12		Ano 13	
Crescimento Real	2,0%		2,0%		2,0%		2,0%		2,0%		2,0%		2,0%	
RECEITA BRUTA	R\$	2.320.228	R\$	2.471.042	R\$	2.631.660	R\$	2.802.718	R\$	2.984.895	R\$	3.178.913	R\$	3.385.542
(-) Imposto sobre Venda	R\$	(215.781)	R\$	(229.807)	R\$	(244.744)	R\$	(260.653)	R\$	(277.595)	R\$	(295.639)	R\$	(314.855)
(-) Devolução e Descontos	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-
(-) Comissões sobre Venda	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$	2.104.446	R\$	2.241.235	R\$	2.386.916	R\$	2.542.065	R\$	2.707.300	R\$	2.883.274	R\$	3.070.687
(-) CUSTO DAS VENDAS	R\$	(1.175.509)	R\$	(1.251.917)	R\$	(1.333.291)	R\$	(1.419.955)	R\$	(1.512.252)	R\$	(1.610.549)	R\$	(1.715.234)
Custos dos Produtos Vendidos	R\$	(1.175.509)	R\$	(1.251.917)	R\$	(1.333.291)	R\$	(1.419.955)	R\$	(1.512.252)	R\$	(1.610.549)	R\$	(1.715.234)
LUCRO BRUTO	R\$	928.938	R\$	989.319	R\$	1.053.625	R\$	1.122.110	R\$	1.195.047	R\$	1.272.725	R\$	1.355.453
(-) Despesas Operacionais	R\$	(620.893)	R\$	(661.251)	R\$	(704.232)	R\$	(750.007)	R\$	(798.758)	R\$	(850.677)	R\$	(905.971)
Despesas Comerciais	R\$	(33.875)	R\$	(36.077)	R\$	(38.422)	R\$	(40.920)	R\$	(43.579)	R\$	(46.412)	R\$	(49.429)
Despesas Administrativas	R\$	(197.219)	R\$	(210.039)	R\$	(223.691)	R\$	(238.231)	R\$	(253.716)	R\$	(270.208)	R\$	(287.771)
Despesas Operacionais	R\$	(389.798)	R\$	(415.135)	R\$	(442.119)	R\$	(470.857)	R\$	(501.462)	R\$	(534.057)	R\$	(568.771)
RESULTADO LÍQUIDO	R\$	308.045	R\$	328.068	R\$	349.392	R\$	372.103	R\$	396.290	R\$	422.048	R\$	449.482
Resultado Financeiro	R\$	(185.618)	R\$	(197.683)	R\$	(210.533)	R\$	(224.217)	R\$	(238.792)	R\$	(254.313)	R\$	(270.843)
EBITDA R\$	R\$	122.427	R\$	130.385	R\$	138.860	R\$	147.885	R\$	157.498	R\$	167.735	R\$	178.638
NCG	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-
CAPEX														
CUSTO DA RECUPERAÇÃO	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-	R\$	-
PAGAMENTO CREDORES	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	-
Quirografários	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)	R\$	(87.182)		
Pagamento de Tributos														
FCL do Período	R\$	35.245	R\$	43.203	R\$	51.678	R\$	60.704	R\$	70.316	R\$	80.554	R\$	178.638

RESUMO TÉCNICO

A REBUILD realizou o Estudo Técnico econômico-financeiro do plano de recuperação judicial da empresa GN Comércio Eireli. Ainda que tenhamos segmentado as informações contábeis, existe uma simbiose entre as empresas FILAFIL e GN. Este estudo se centrou na viabilidade econômica do plano de recuperação, não considerando sua viabilidade sob os aspectos societários, tributários e legais.

O presente quadro de credores se baseia em informações fornecidas pela Empresa e seus assessores legais até a data de elaboração deste documento, sendo assim, este quadro estará sujeito a alterações.

Após nossa análise da reestruturação dos passivos e ativos, das condições de liquidez da Empresa no médio e longo prazo considerando suas origens de recursos, despesas e estrutura de ativos e passivos, acreditamos que o desempenho operacional da Empresa e consequente geração de caixa suportam a viabilidade econômica financeira da Empresa após o término do processo de Recuperação Judicial, bem como possibilitam aos credores a satisfação dos seus créditos, conforme determinado pelo plano de recuperação. Nossa análise assume que todas as premissas macroeconômicas e operacionais contidas neste relatório, bem como todas as premissas de reestruturação de créditos, sujeitos ou não ao plano de recuperação, apresentadas no plano de Recuperação Judicial serão verificadas e atingidas. A não verificação ou atingimento de qualquer umas das premissas adotadas, incluindo – mas não se limitando a – a estabilidade econômica do país e desempenho operacional das Empresas poderão tornar essa análise inválida.

A REBUILD entende que o presente Estudo Técnico do plano de Recuperação deverá ser revisto, caso não se verifiquem as premissas-chave descritas neste documento, bem como no caso de não verificação ou atingimento de quaisquer premissas apresentadas nesse relatório e no plano de Recuperação Judicial.

Entendo o relatório concluído, composto por 56 (cinquenta e seis) folhas digitadas de um lado, a REBUILD Consultoria Empresarial, empresa especializadas em reestruturação de empresas, abaixo representada legalmente pelo seu sócio e diretor executivo, coloca-se à disposição para quaisquer esclarecimentos que, porventura, se façam necessários.

Porto Alegre, 21 de outubro de 2019.

Maurício Tagliari
Sócio Diretor Executivo