

<sup>2</sup> Coposul  
**erimar**

Plano  
de Recuperação  
Judicial

**Coposul**

COPOSUL COPOS PLÁSTICOS DO SUL LTDA.  
C.N.P.J/MF nº 80.493.638/0001-40

403

COMARCA IÇARA/19/SET/2011 18:37 00000660

Plano de Recuperação Judicial consoante a Lei nº 11.101/2005 em atendimento ao artigo 53 do referido diploma, para apresentação nos autos do Processo nº: 0002856-24.2011.8.24.0028, em trâmite na 1ª Vara Cível da Comarca de Içara/SC, elaborado por Erimar Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda.

---

## SUMÁRIO

<b>1.</b>	<b>Considerações Iniciais .....</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>Histórico e Apresentação da Empresa.....</b>	<b>5</b>
<b>3.</b>	<b>Estrutura Organizacional .....</b>	<b>7</b>
3.1	MISSÃO .....	7
3.2	VISÃO.....	7
<b>4.</b>	<b>Informações sobre a Estrutura .....</b>	<b>7</b>
4.1	RELEVÂNCIA SOCIOECONÔMICA E AMBIENTAL .....	10
4.2	PRODUTOS COMERCIALIZADOS.....	11
<b>5.</b>	<b>Organização do Plano de Recuperação.....</b>	<b>14</b>
5.1	MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	14
5.2	QUADRO DE CREDORES DA RECUPERANDA.....	15
5.3	PLANO DE REESTRUTURAÇÃO OPERACIONAL .....	15
5.3.1	ÁREA COMERCIAL .....	16
5.3.2	ÁREA ADMINISTRATIVA.....	16
5.3.3	ÁREA FINANCEIRA.....	16
5.4	CENÁRIO ECONÔMICO E MERCADOLÓGICO.....	17
5.4.1	MERCADO SETORIAL – PREMISSAS, DESEMPENHO RETROATIVO E PROJEÇÕES .....	17
<b>6.</b>	<b>Análise de Desempenho Retroativo .....</b>	<b>20</b>
6.1	DADOS .....	20
6.2	ANÁLISE .....	21
<b>7.</b>	<b>Meios de Recuperação e Laudo de Viabilidade Econômico- Financeiro .....</b>	<b>22</b>
7.1	MEIOS DE RECUPERAÇÃO.....	22
7.2	LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO /FINANCEIRO .....	22
7.2.1	PROJEÇÃO DAS RECEITAS .....	23
7.2.1.1	Premissas .....	23
7.2.1.2	Projeção.....	24
7.2.1.3	Análise .....	24
7.2.2	PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....	25
7.2.2.1	Premissas .....	25
7.2.2.2	Projeção de Resultado.....	26
7.2.2.3	Análise .....	27
<b>8.</b>	<b>Alterações na lista de Credores.....</b>	<b>27</b>
<b>9.</b>	<b>Proposta de pagamento aos Credores .....</b>	<b>28</b>
9.1	CLASSE I: CREDORES TRABALHISTAS.....	28
9.2	CLASSES II E III - CREDORES COM GARANTIA REAL E QUIROGRAFÁRIOS.....	28
9.2.1	RESUMO DA PROJEÇÃO DE LIQUIDAÇÃO DOS CREDORES .....	29
9.3	JUROS E ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA .....	32
9.4	PASSIVO TRIBUTÁRIO .....	32
<b>10.</b>	<b>Análise de Viabilidade da Proposta de Pagamento .....</b>	<b>32</b>
<b>11.</b>	<b>Forma de Pagamento aos Credores.....</b>	<b>33</b>
<b>12.</b>	<b>Créditos Contingentes - Impugnações de Crédito e Acordos .....</b>	<b>33</b>
<b>13.</b>	<b>Nova Assembleia Geral de Credores .....</b>	<b>34</b>
<b>14.</b>	<b>Publicidade dos Protestos .....</b>	<b>34</b>
<b>15.</b>	<b>Ativos Fixos.....</b>	<b>35</b>
<b>16.</b>	<b>Considerações Finais - Resumo.....</b>	<b>35</b>
<b>17.</b>	<b>Nota de Esclarecimento.....</b>	<b>36</b>
<b>18.</b>	<b>Conclusão.....</b>	<b>37</b>
<b>19.</b>	<b>Laudo de Avaliação de Bens Imobilizados .....</b>	<b>38</b>



# 1. Considerações Iniciais

Este documento foi elaborado com o propósito de abranger e estabelecer os principais termos do Plano de Recuperação Judicial, proposto sob a égide da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (*Lei nº. 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005 - "Lei de Recuperação de Empresas"*), da empresa **COPOSUL COPOS PLÁSTICOS DO SUL LTDA.** em *Recuperação Judicial*.

A Recuperanda possui administração exercida pelos seus sócios, conforme contrato social, e tem sede na Rua Criciúma, s/n, Bairro Jaqueline, Içara – SC. Requereu em 04 de Julho de 2011 o benefício legal da Recuperação Judicial, com fulcro nos artigos 47 e seguintes da Lei 11.101/05, tendo seu processo distribuído na 1ª Vara Cível da Comarca de Içara, sob nº 0002856-24.2011.8.24.0028, sendo que o deferimento do processamento da recuperação judicial ocorreu em 08 de Julho de 2011, proferido pelo Exmo. Sr. Dr. Juiz de Direito FERNANDO DE MEDEIROS RITTER, com a disponibilização de tal decisão no *Diário de Justiça Eletrônico do Estado de Santa Catarina* em 20 de Julho de 2011. Para a elaboração do Plano de Recuperação, objeto deste documento, foi contratada a empresa **ERIMAR Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda.**, localizada na Rua Vergueiro, 1855, cj. 41 Bairro Vila Mariana, São Paulo - SP CEP 04101-000.

O plano ora apresentado propõe condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e vincendas e demonstra a viabilidade econômico-financeira da empresa, bem como a compatibilidade entre a proposta de pagamento aos Credores e a geração dos recursos financeiros no prazo proposto, consoante os artigos 50, 53 e 54 da Lei 11.101/2005.

## 2. Histórico e Apresentação da Empresa

A Recuperanda foi fundada em 31 de Março de 1988, no município de Içara-SC, iniciando suas atividades como a terceira indústria de descartáveis do Brasil. Nesta época, mais de 90% da produção nacional de descartáveis plásticos era industrializada na região Sul de Santa Catarina.

Inicialmente, a capacidade produtiva instalada era de 50 toneladas/mês, produzindo apenas copos descartáveis.

A partir do ano de 1990 até 1995, a Recuperanda construiu mais três galpões, adquiriu novos equipamentos e elevou consideravelmente sua capacidade produtiva, chegando a 500 toneladas/mês. A partir de então, passou a produzir em grande escala os copos descartáveis e incrementou seu mix de produtos com potes descartáveis, pratos dos mais variados tipos, cores e tamanhos, o que a fez atingir uma ampla gama de clientes por todo o Brasil.

A Recuperanda continuava em uma escala crescente até o ano de 1998, quando houve uma grande crise societária, gerando o afastamento de um dos sócios.

No ano de 2001, a Recuperanda continuou os investimentos na atividade produtiva, adquirindo três termoformadoras e uma extrusora, elevando a capacidade instalada para 700 toneladas/mês. Além destas, foram adquiridas outras máquinas que garantiram a ampliação do portfólio de produtos, inclusive.

No ano de 2002, devido à grandeza que as atividades da Recuperanda alcançaram, a administração, que até então era familiar, iniciou um processo de profissionalização, com a contratação de um profissional com poderes de gestão.

No ano de 2003, algumas demandas judiciais contra o ex-sócio começaram a interferir no dia a dia. Além disso, no final daquele mesmo ano houve a saída do gestor contratado no ano de 2002.

A saída do gestor gerou certa insegurança de algumas entidades financeiras que fomentavam a atividade da Recuperanda. Com isso e para continuar a atividade, foi feita uma parceria com empresas de *factoring* locais, com custo financeiro mais alto do que o praticado pelas instituições financeiras que fomentavam a atividade até então, piorando os resultados da Recuperanda.

No ano de 2006, houve nova tentativa de profissionalização com a contratação de um novo gestor, porém, os resultados foram muito ruins, comprometendo todo o



processo de reestruturação planejado e deixando como legado grande passivo trabalhista. Com os péssimos resultados alcançados, ainda no ano de 2006, houve a demissão do gestor e a administração voltou a ser exercida pelos sócios.

No ano de 2007, o principal sócio e, até então, gestor da empresa faleceu. A partir de então a empresa apresentou seus piores resultados, agravados, no segundo semestre de 2008, pela crise mundial que se iniciou nos Estados Unidos e se alastrou pelo mundo, provocando forte retração no consumo e grande alta na matéria-prima derivada de petróleo. No caso da Recuperanda, que trabalha com produtos plásticos, o impacto foi sentido com grande intensidade.

No início de 2009, foi oficializado um novo gestor na Recuperanda, um profissional qualificado e que ocupava desde o ano de 2006 o cargo de gerente financeiro.

Com o novo gestor, a credibilidade no mercado financeiro retornou e, além disso, diversas medidas foram implementadas para sanear a crise vivida. Dentre as medidas saneadoras destacaram-se a melhoria da contabilidade interna e criação da área de auditoria, troca do sistema operacional gerando maior controle, retomada da compra poliestireno, principal matéria-prima, direto do fabricante e não mais de intermediários, gerando grande economia, e política de redução drástica de custos.

Em 2010, alguns dos proprietários de factorings que operavam com a Recuperanda criaram indústrias e distribuidoras no mesmo ramo. Este conflito de interesses fez com que as relações com essas factorings fossem cada vez mais duras culminando em desacordos comerciais sendo que no segundo semestre daquele ano, um arresto de matéria-prima e produtos acabados, da monta de R\$ 580 mil, comprometeu seriamente seu capital de giro.

Em Outubro de 2010, a Recuperanda foi surpreendida com uma ação de reintegração de posse - movida pelo mesmo grupo que realizou o arresto - de uma de suas principais máquinas. O processo correu em segredo de justiça e, mesmo tendo todas as parcelas de aluguéis das máquinas em dia, a Recuperanda se viu obrigada a fazer um acordo desfavorável na justiça.

No ano de 2011, a Recuperanda sofreu com aumentos consecutivos no preço da matéria-prima, da ordem de 20%. Por questões mercadológicas, não houve

possibilidade de repasse - ainda que necessário - ao preço de venda, resultando em grande prejuízo.

Apesar do exposto, a Recuperanda adotou uma nova mentalidade de gestão e acredita ser possível a reversão do atual cenário. A viabilidade da atividade explorada demonstra que são transitórias as dificuldades financeiras pelas quais atravessa, podendo retomar o crescimento que pautou os mais de 23 anos de sua existência.

### **3. Estrutura Organizacional**

#### **3.1 Missão**

Oferecer soluções em descartáveis com excelência na qualidade e higiene, garantindo praticidade e satisfação total dos clientes e consumidores, atuando com responsabilidade social e ambiental.

#### **3.2 Visão**

Estar entre as maiores e melhores empresas do segmento, formando parcerias duradouras com clientes, fornecedores e colaboradores.

### **4. Informações sobre a Estrutura**

Desde sua fundação a Recuperanda investiu e se estruturou em busca de crescimento e desenvolvimento sustentado, atendendo seus clientes de forma extremamente eficaz.

Atualmente ocupa uma área fabril coberta de 6.700 m<sup>2</sup> em um terreno de 19.800 m<sup>2</sup>, possui equipamentos de alta tecnologia, com capacidade em termoformagem superior a 700 toneladas/mês.

O crescimento da produção é acompanhado pela expansão comercial, através de um trabalho sistemático e planejado. Todos estes fatores permitiram à empresa atender diversos pontos do Brasil, em especial os estados de Alagoas, Bahia, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Paraíba, Pernambuco, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo. Além disso, a Empresa conta com representantes comerciais qualificados, com atuação de grande abrangência no território nacional.

Em função do crescimento expressivo, sua linha de produtos hoje é bastante diversificada, destacando-se copos, potes, tampas, pratos e bandejas em diversos modelos, tamanhos e cores.

Equipamentos de alta tecnologia foram adquiridos, elevando a capacidade de extrusão para 2.080 toneladas/mês em produtos de poliestireno. O investimento em pesquisa e desenvolvimento torna a Recuperanda ainda mais preparada para atender o mercado.

A seguir algumas fotos da estrutura da Recuperanda:

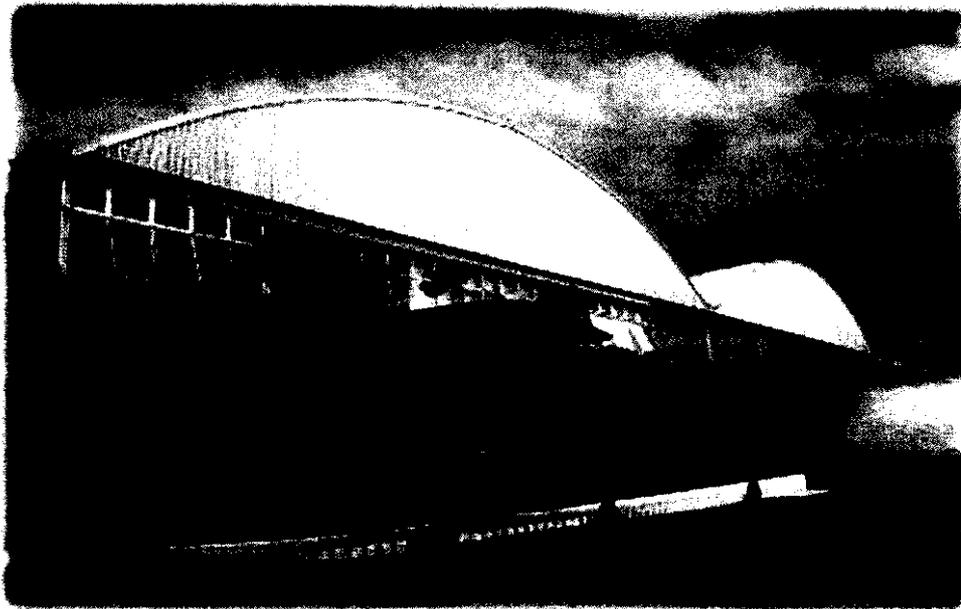


Foto da entrada da empresa



Vista aérea da empresa



Setor produtivo



Embaladeira automática



Estoque de produtos acabados

## 4.1 Relevância Socioeconômica e Ambiental

O papel da empresa privada hoje é determinante para a saúde econômica do País. Além de garantir empregos, geração de renda e movimentação de toda a economia que a norteia, a instituição privada garante o acesso de grande parte da população a serviços e/ou recursos de melhor qualidade, tais como: atendimento em hospitais e clínicas com maior agilidade e conforto através de planos de saúde, inclusão digital dentro da própria empresa, refeições balanceadas, entre outros. Toda empresa, além de suas funções básicas de geração de lucro e empregos, preenche também uma lacuna deixada pela administração pública, oferecendo aos seus colaboradores diversos benefícios.

A má distribuição de renda e os problemas que dela decorrem, fazem com que a atuação de uma empresa dentro da comunidade em que está inserida seja muito mais ampla e complexa do que o abordado nas literaturas de Teoria de Administração.

Cidades mais afastadas dos grandes centros urbanos são ainda mais dependentes de suas empresas e, neste contexto, está inserida a Recuperanda, com mais de duas décadas de existência, gerando 315 empregos diretos e aproximadamente 1.500 empregos indiretos, com seu faturamento representando cerca de 8% do PIB de Içara/SC.

Os princípios que sustentaram o grande crescimento da Recuperanda foram a ética e respeito pelas pessoas, o que a faz entender que o capital intelectual é o seu maior ativo e, independentemente do tamanho de seu parque fabril, se os seus colaboradores não estiverem motivados e não possuírem condições favoráveis de trabalho, o resultado obtido será péssimo.

Portanto, ao garantir as melhores condições de trabalho e fornecer todos os benefícios supracitados, a Recuperanda demonstra a grande preocupação com o bem estar de seus colaboradores, o que reflete diretamente na excelente qualidade dos produtos oferecidos.

Além de toda a função social exercida hoje pela Recuperanda, há também grande engajamento da empresa na preservação do meio ambiente. Todo o resíduo da produção de descartáveis é reprocessado pelo processo de extrusão. Desta forma, nada é desperdiçado e, tampouco, lançado nas redes de esgoto, gerando enorme contribuição ao meio ambiente e a saúde da comunidade em que está inserida.

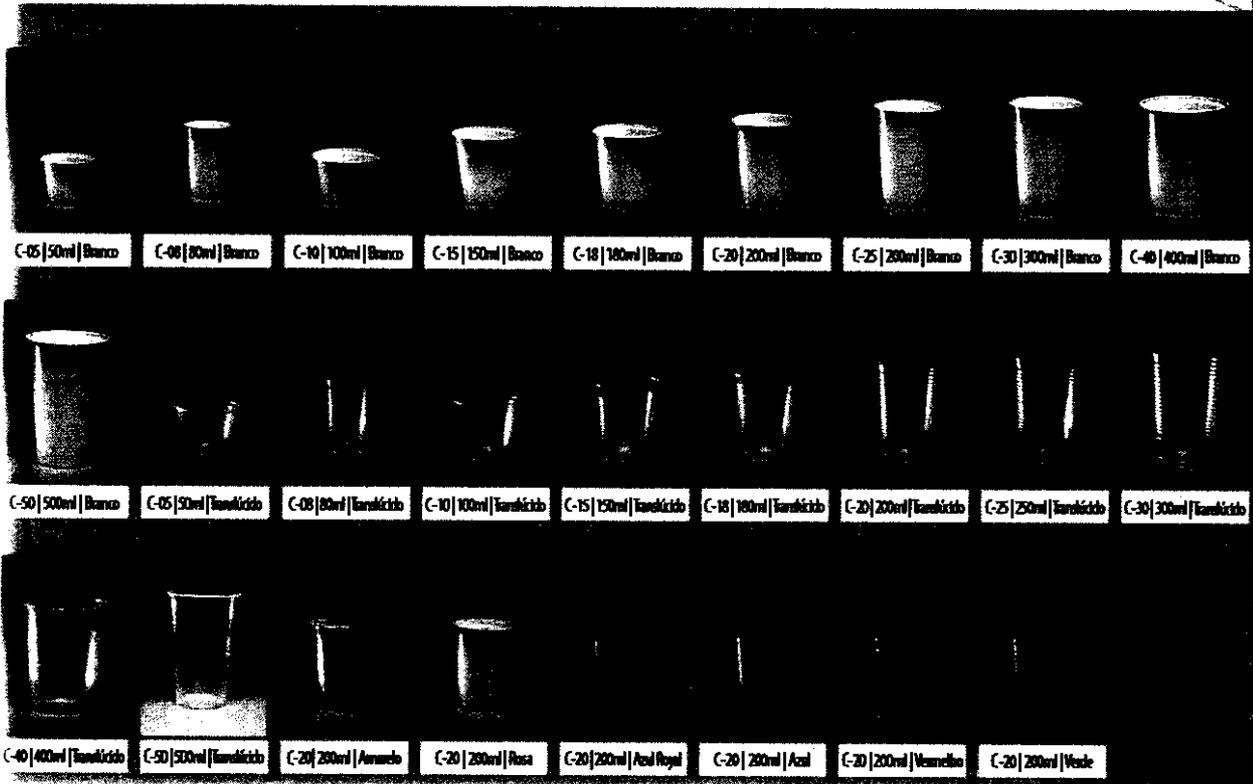
## **4.2 Produtos Comercializados**

A Recuperanda tem como atividade a produção e comércio de produtos descartáveis, sendo principais os copos, pratos e tampas, que são produtos de alta qualidade e resistência. Possui em seu portfólio de produtos copos e pratos de variados tamanhos, cores e espessuras para atender a todos os nichos de mercado.

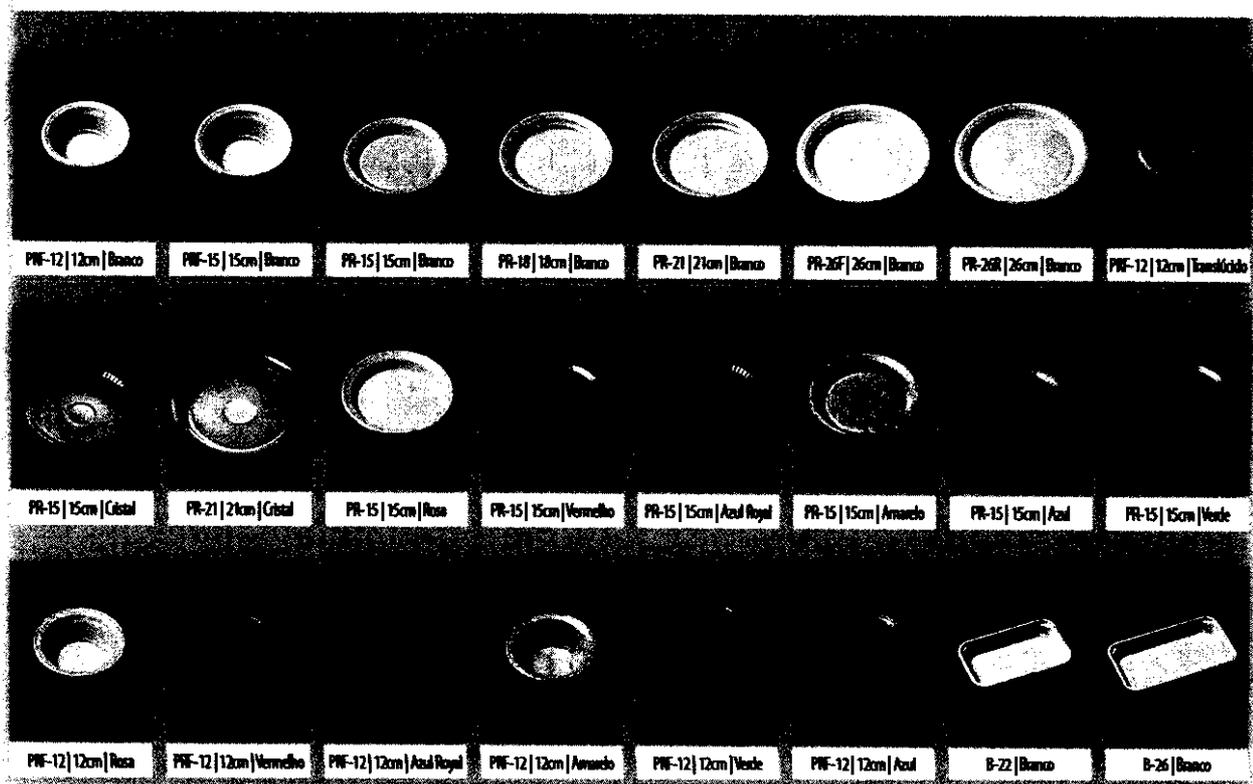
Os produtos recebem uma embalagem plástica e, posteriormente, seguem em caixas de papelão, garantindo a chegada aos consumidores isentos de contaminação e qualquer tipo de impureza.

A seguir, imagens que ilustram o grande mix de produtos oferecidos ao mercado:

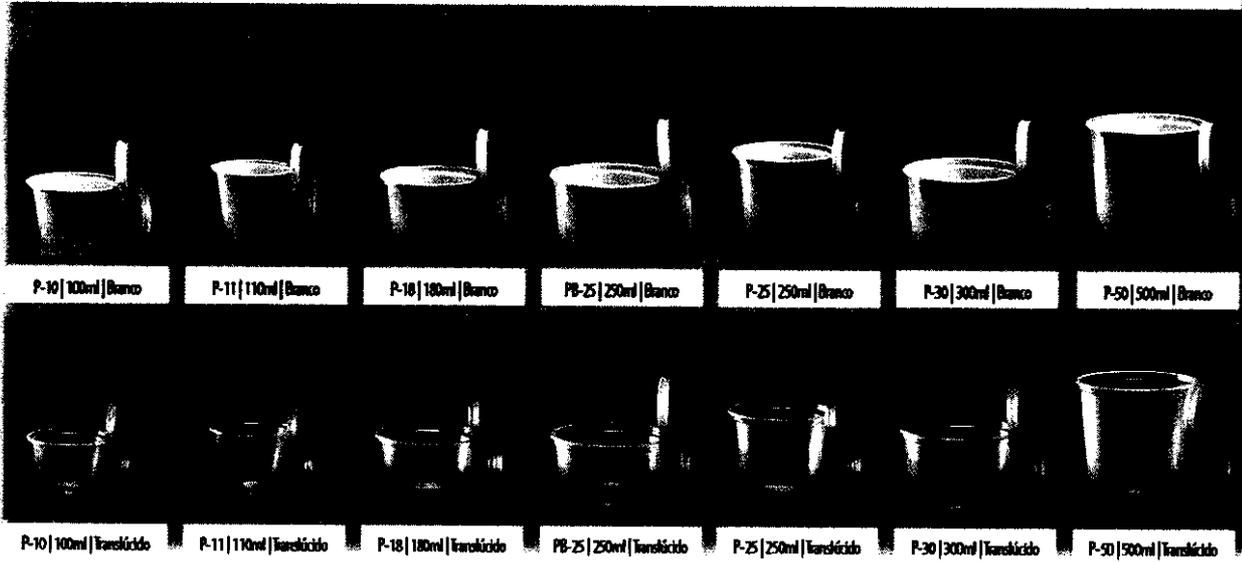
# Copos



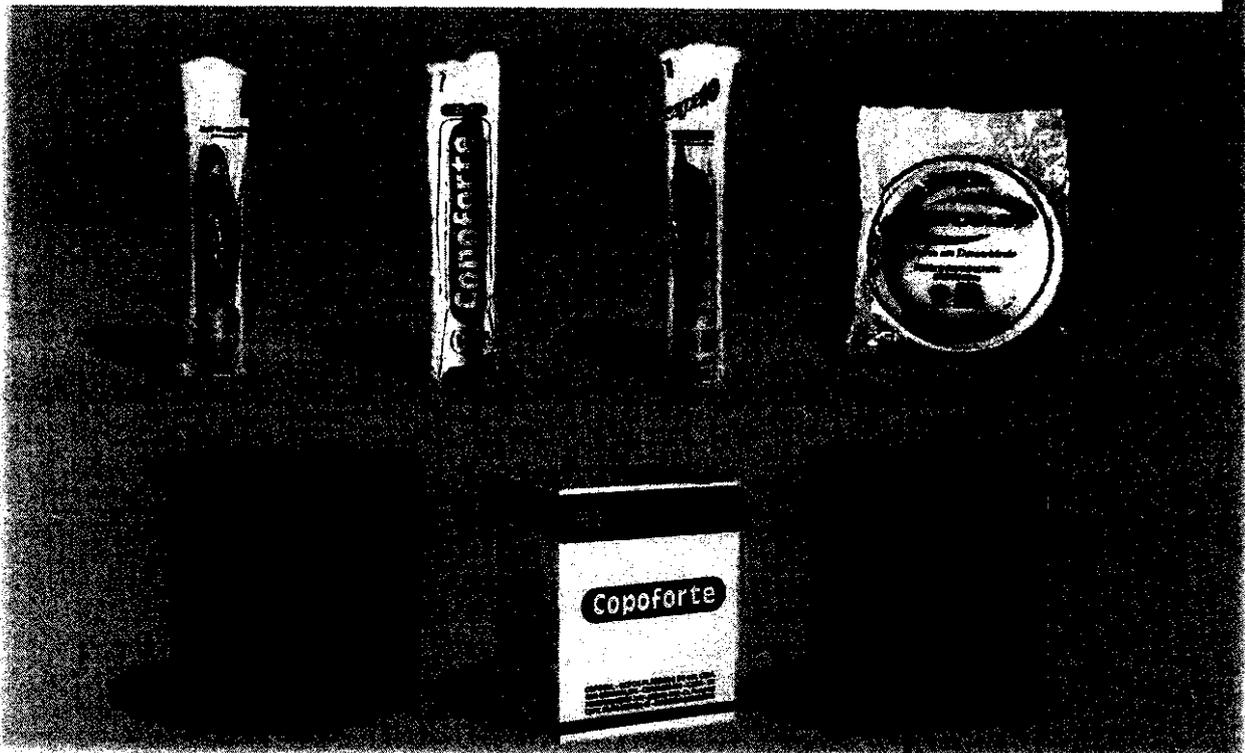
# Pratos



## Potes/Tampas



## Embalagens



## **5. Organização do Plano de Recuperação**

### **5.1 Motivos para o pedido de Recuperação Judicial**

A Recuperanda sempre desempenhou suas atividades com solidez. Desde sua fundação conquistou respeito e foi sinônimo de bons negócios entre seus parceiros.

Sua situação financeira foi atingida em alguns períodos de maneira muito forte. Contudo, fosse em 2003 com a saída do gestor contratado, ou em 2006 com a contratação de um mau gestor, sempre foi possível contornar a situação e prosseguir com suas atividades.

A partir do ano de 2007, com o falecimento do sócio, que dirigia a empresa naquela ocasião, a situação de desequilíbrio financeiro piorou e foi bastante agravada pela crise financeira mundial ocorrida no ano de 2008.

Esta crise trouxe uma forte retração na demanda e encareceu substancialmente os produtos derivados do petróleo, caso da principal matéria-prima da Recuperanda, que produz materiais plásticos.

Além disso, a crise trouxe consigo a escassez e encarecimento do crédito, consumindo os ativos de curto prazo e deixando a Recuperanda em delicada situação de falta de liquidez. Com isso, foi inevitável o preenchimento de todas as suas linhas de crédito disponíveis – mesmo que a custos elevados –, visando manter a operação e tentar reverter a situação.

O ano de 2009 seria a tentativa de retomada, mas o mercado não reagiu e o faturamento foi abaixo do registrado em 2008.

Em função de interesses cruzados de proprietários de factorings que criaram indústrias e distribuidoras no mesmo ramo da Recuperanda, esta sofreu, no segundo semestre de 2010, arresto de matéria-prima e produtos acabados no valor de R\$ 580 mil.

Em Outubro de 2010, a Recuperanda foi surpreendida com ação de reintegração de posse, movida pelo mesmo grupo que realizou o arresto, de uma de suas principais máquinas. O processo correu em segredo de justiça e, mesmo tendo todas as parcelas de aluguéis das máquinas em dia, a Recuperanda se viu obrigada a fazer um acordo desfavorável na justiça.



No ano de 2011, a Recuperanda sofreu com aumentos consecutivos no preço de sua matéria-prima na ordem de 20%. Sem a possibilidade do repasse necessário ao preço de venda por questões de mercado, houve grande prejuízo.

Mesmo passando por estas dificuldades a marca Coposul e a qualidade dos produtos da Recuperanda não foram afetados, possibilitando a retomada de sua saúde financeira com o beneplácito da legal da Recuperação Judicial.

Apesar de todo o exposto, a Recuperanda acredita ser transitória sua atual situação financeira e tem a certeza de que esse estado de dificuldade financeira é passageiro, visto já terem sido tomadas medidas administrativas, comerciais e operacionais necessárias para equilibrar a receita/caixa, como a diminuição do seu quadro funcional e cortes drásticos em despesas/custos. Com a aprovação de seu Plano de Recuperação Judicial e o alongamento do perfil de sua dívida, a Recuperanda espera voltar a seguir o rumo de crescimento de mais de duas décadas de sucesso.

## 5.2 Quadro de Credores da Recuperanda

### COMPOSIÇÃO POR TIPO DE CREDOR

<b>Credores Trabalhistas</b>	<b>1.742.956,07</b>
<b>Credores Quirografários</b>	<b>22.946.258,59</b>

Em REAIS

<b>Total do Quadro de Credores</b>	<b>24.689.214,66</b>
------------------------------------	----------------------

## 5.3 Plano de Reestruturação Operacional

Após o pedido de recuperação judicial, a Recuperanda, desenvolveu um plano de reestruturação financeiro-operacional visando à lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e a manutenção de sua viabilidade, a médio e longo prazo, o que depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de sua capacidade de geração de caixa.

### 5.3.1 Área Comercial

- Reestruturação de políticas comerciais procurando parcerias estratégicas;
- Plano orçamentário de vendas ao final de cada mês, com atualizações semanais;
- Basear a liderança da empresa em parcerias estratégicas.
- Reformulação da política comercial em relação às margens/rentabilidade;
- Manter a compra de matéria-prima direto com o fabricante, melhorando a margem dos produtos;

### 5.3.2 Área Administrativa

- Programa de redução do quadro funcional e de gasto com pessoal e horas extras e redução de despesas fixas, evitando gastos desnecessários, desperdícios e ações sem planejamento;
- Fortalecimento da política de recursos humanos para que contemple: plano de carreira baseado em resultado, profissionalização, melhorias no processo de seleção, treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos visando à redução do *turn over* e dos custos de pessoal;
- Fortalecimento organizacional e da responsabilidade estratégica de tomada de decisão para alcançar metas e assegurar a aderência das ações aos planos;
- Formar as novas diretrizes de administração e dar suporte à área comercial através de uma análise *SWOT* (*Strenghts*-forças, *Weaknesses*-fraquezas, *Opportunities*-oportunidades e *Threats*-ameaças) e a ferramenta *Balance Score Card*.
- Reorganização da empresa com projeto de reorganização administrativa.

### 5.3.3 Área Financeira

- Busca de novas linhas de crédito, menos onerosas e mais adequadas;
- Negociação com bancos/factorings para redução das tarifas;
- Renegociação do passivo não sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial, de forma a equacionar o pagamento dos acordos conforme seu fluxo de caixa, incluindo-se o passivo fiscal;
- Implantação de relatórios gerenciais para análise de resultados econômicos e financeiros;
- Fortalecimento da área de controladoria e criação de ferramentas de controle;
- Fornecer base sustentável a todas as decisões estratégicas.

## 5.4 Cenário Econômico e Mercadológico

### 5.4.1 Mercado Setorial – Premissas, desempenho retroativo e projeções

O copo é fabricado em vários formatos, sendo mais comum o formato cilíndrico. O copo americano é um copo muito conhecido, usado até como medida em receitas. Para festas populares é muito comum o copo descartável, feito de plástico, que pode ser reciclado. Alguns produtos também são vendidos em copos, que podem ser utilizados como utensílios, como por exemplo, o queijo cremoso e extratos/polpas de tomate. Em alguns festivais são oferecidos copos como marca ou brinde do evento.

Copos são geralmente feitos de vidro ou de plástico, pois são materiais resistentes que suportam altas temperaturas.

Hoje o plástico faz parte de nossa vida. Observando o ambiente, nota-se que grande parte dos utensílios - desde óculos à solas de sapato, do móvel de cozinha ao painel do automóvel - é feita deste material.

O plástico vem das resinas derivadas do petróleo e que pode ser moldado de várias formas, sem se quebrar. Pertence ao grupo dos polímeros, moléculas muito grandes, com características especiais e variadas.

Algumas das razões para tanto sucesso do plástico são sua leveza (o que facilita o transporte), o fato de ser maleável e ser um produto 100% reciclável.

Os plásticos são divididos em dois grupos de acordo com as suas características de fusão ou derretimento: termoplásticos e termorrígidos.

Os termoplásticos são aqueles que amolecem ao serem aquecidos, podendo ser moldados, e quando resfriados ficam sólidos e tomam uma nova forma. Esse processo pode ser repetido várias vezes. Correspondem a 80% dos plásticos consumidos.

Os termorrígidos ou termofixos são aqueles que não derretem e que apesar de não poderem ser mais moldados, podem ser pulverizados e aproveitados como carga ou serem incinerados para recuperação de energia.

O plástico geralmente utilizado para a fabricação de copos e pratos descartáveis é o PS – Poliestireno.

Desde 1862, quando o inglês Alexandre Parker produziu o primeiro plástico, a fabricação de produtos com a utilização dessa matéria prima nunca mais parou. Hoje o plástico é considerado um material de fabricação de produtos de alta resistência, durabilidade e de baixo custo. A preferência pelo plástico também é dada à praticidade de conservação do produto, que muitas vezes até pode ser de finalidade descartável. Uma saída responsável e eficiente para o descarte é a reciclagem que, além de beneficiar o meio ambiente, diminui a demanda de extração natural e dos resíduos plásticos. Esse processo de reciclagem do plástico é bem simples quando comparado com o processo de remediação decorrente do seu impacto em longo prazo gerado no meio ambiente, além de ser significativo para melhora da qualidade de vida.

O surgimento das empresas fabricantes de descartáveis plásticos no sul do Brasil teve início em 1974, quando o empresário da região Sr. Jorge Zanatta, já fabricante de embalagens plásticas flexíveis em sua empresa Canguru, trouxe essa novidade (copos, pratos e bandejas plásticas descartáveis) de São Paulo, onde implantou a empresa Inza – Industrial de Plásticos Zanatta - Criciúma (Grupo Zanatta).

Anos mais tarde foram surgindo outras empresas amparadas tecnicamente por ex-funcionários da Inza, que já possuíam conhecimento do processo industrial.

Conforme estatística do BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (2006), a indústria brasileira de copos plásticos descartáveis constituía-se de aproximadamente 30 empresas, sendo oito delas situadas em Santa Catarina, nos municípios de: São Ludgero, Içara, Criciúma, Orleans e Urussanga, constituindo o maior pólo de descartáveis do Brasil.

Houve uma mudança significativa no setor e hoje existem mais de 40 empresas no território nacional. Algumas são novas e outras da região sul do país montaram filiais em outros estados a fim de ter uma melhor competitividade, pois o custo de transporte acaba inviabilizando as negociações pelo motivo do copo ser um produto de muito volume e pouco peso.

Estima-se que a produção nacional de copos plásticos descartáveis na atualidade gira em torno de 110 mil toneladas/ano, a qual é destinada predominantemente para o mercado interno.

Sustentada pela recente expansão do poder de compra do brasileiro, a demanda por produtos descartáveis de plástico continua em crescimento no País. Os copos, símbolo emblemático do setor, são utilizados diariamente na hora do cafezinho, do chá, da água e do refrigerante pela sua praticidade, mas às vezes também ganham destaque por uma busca incessante de diminuição de peso que levou a reduções exageradas de espessura, em uma situação similar à que acontece com as sacolinhas, ocasionando a utilização em dobro. O problema tem sido combatido desde o começo da década, e novos eventos prestes a acontecer deverão tornar mais rígido o controle sobre esse tipo de produto, que já melhorou de qualidade nos últimos tempos.

Antes de tudo é preciso lembrar que as embalagens não entram na conta dos descartáveis. Descartável é o produto que é comprado para ser utilizado uma única vez, como muitos copos, pratos e talheres plásticos. No Brasil, quando se fala desse tipo de artigo, ainda se deve pensar muito em Santa Catarina, onde começou e mais prosperou a produção de descartáveis no País. Como grande pólo produtor, o estado abriga a sede da ABRADE – Associação Brasileira de Descartáveis. A previsão de crescimento para o setor para o próximo ano é em torno de 3% de acordo com informações dos profissionais deste setor.

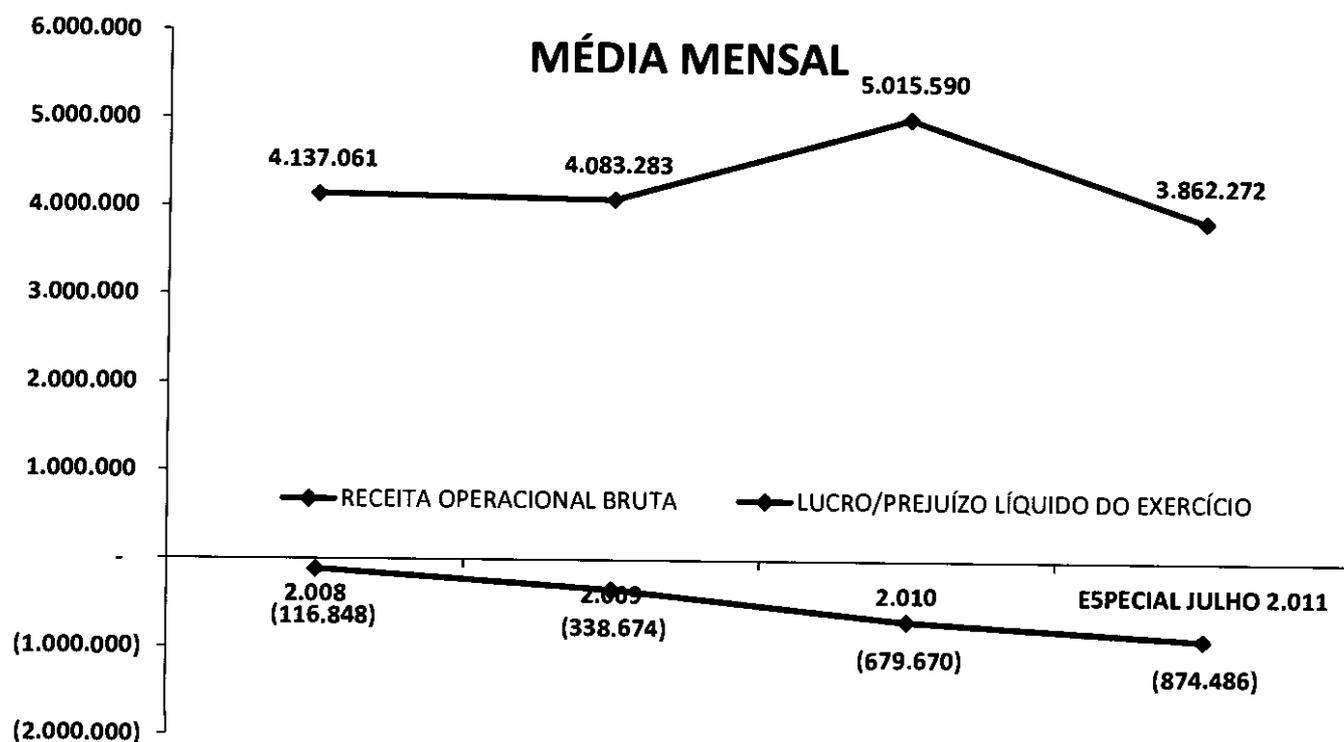
## 6. Análise de Desempenho Retroativo

Segue resumidamente o desempenho econômico da empresa nos três últimos anos, além da demonstração de resultados encerrada no dia do pedido de recuperação judicial, dados estes que se encontram anexados aos autos do processo, de acordo com artigo 51 da Lei 11.101/2005.

### 6.1 Dados

EXERCÍCIO	DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS COPOSUL COPOS PLÁSTICOS DO SUL LTDA.							
	2008		2009		2010		ESPECIAL EM 04 DE JULHO DE 2011	
	R\$	AV. %	R\$	AV. %	R\$	AV. %	R\$	AV. %
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>	<b>49.644.729</b>	<b>100,00%</b>	<b>48.999.391</b>	<b>100,00%</b>	<b>60.187.082</b>	<b>100,00%</b>	<b>23.688.601</b>	<b>100,00%</b>
(-) DEDUÇÕES DE VENDAS	15.132.573	30,48%	13.934.221	28,44%	15.649.745	26,00%	7.416.021	31,31%
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>34.512.156</b>	<b>69,52%</b>	<b>35.065.170</b>	<b>71,56%</b>	<b>44.537.337</b>	<b>74,00%</b>	<b>16.272.579</b>	<b>68,69%</b>
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	29.163.102	58,74%	30.327.999	61,89%	34.793.934	57,81%	14.198.648	59,94%
<b>RESULTADO BRUTO (M.C. II)</b>	<b>5.349.054</b>	<b>10,77%</b>	<b>4.737.171</b>	<b>9,67%</b>	<b>9.743.403</b>	<b>16,19%</b>	<b>2.073.931</b>	<b>8,75%</b>
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	4.396.500	8,86%	7.424.788	15,15%	14.408.251	23,94%	5.951.428	25,12%
Despesas Comerciais	3.440.233	6,93%	2.530.961	5,17%	5.626.185	9,35%	2.456.859	10,37%
Despesas Administrativas	956.267	1,93%	4.893.827	9,99%	8.782.067	14,59%	3.494.569	14,75%
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	<b>952.553</b>	<b>1,92%</b>	<b>(2.687.618)</b>	<b>-5,49%</b>	<b>(4.664.848)</b>	<b>-7,75%</b>	<b>(3.877.496)</b>	<b>-16,37%</b>
(+) OUTRAS RECEITAS/DESPESAS	(2.354.723)	-4,74%	(1.376.472)	-2,81%	(3.250.842)	-5,40%	(1.487.302)	-6,28%
(-) Despesas Financeiras	2.354.723	4,74%	1.376.472	2,81%	3.250.842	5,40%	1.487.302	6,28%
<b>RESULTADO NÃO OPERACIONAL</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>	<b>41.777</b>	<b>0,07%</b>	<b>1.288</b>	<b>0,01%</b>
(+) Outras Receitas	-	0,00%	-	0,00%	41.777	0,07%	1.288	0,01%
<b>LUCRO/PREJUÍZO DO EXERCÍCIO ANTES IRPJ E CSLL</b>	<b>(1.402.170)</b>	<b>-2,82%</b>	<b>(4.064.089)</b>	<b>-8,29%</b>	<b>(7.873.914)</b>	<b>-13,08%</b>	<b>(5.363.511)</b>	<b>-22,64%</b>
(-) IRPJ e CSLL	-	0,00%	-	0,00%	282.121	0,47%	-	0,00%
<b>RESULTADO LÍQUIDO</b>	<b>(1.402.170)</b>	<b>-2,82%</b>	<b>(4.064.089)</b>	<b>-8,29%</b>	<b>(8.156.034)</b>	<b>-13,55%</b>	<b>(5.363.511)</b>	<b>-22,64%</b>

Valores em Reais (R\$)



## 6.2 Análise

As dificuldades enfrentadas pela Recuperanda nos últimos anos estão realçadas na DRE - Demonstração de Resultados do Exercício - apresentado no quadro anterior.

No exercício de 2008, a empresa registrou receita de R\$ 49,6 milhões, o que corresponde a uma média mensal de R\$ 4,13 milhões. O ano de 2008 foi marcado pela crise financeira mundial, e esta refletiu no resultado da Recuperanda, que apresentou prejuízo de R\$ 1,4 milhão ou 2,82% da receita bruta.

No ano de 2009, a receita teve queda de 1,30% em relação a 2008, chegando ao valor total de R\$ 48,9 milhões, com média mensal de R\$ 4,1 milhões. Os problemas enfrentados no período pós-crise refletiram no resultado da empresa que registrou um prejuízo maior do que o do ano anterior, na ordem de R\$ 4,1 milhões, ou 8,29% da receita bruta. As contas que contribuíram para o aumento do prejuízo foram as de custo dos produtos vendidos, que subiu mais de três pontos percentuais e a de despesas operacionais, que apresentou alta de mais de seis pontos percentuais.

No ano de 2010, a receita cresceu quase 23% em relação ao ano anterior, chegando a R\$ 60,2 milhões, com média mensal de R\$ 5,0 milhões. Porém, o resultado foi ainda pior do que o do ano anterior, registrando prejuízo de R\$ 8,1 milhões, ou 13,55% da receita bruta. Embora os custos dos produtos vendidos tenham caído pouco mais de quatro pontos percentuais, outras contas tiveram grande alta, impulsionando o resultado negativo. A conta de despesas operacionais subiu quase nove pontos percentuais. A conta de despesas financeiras quase dobrou sua representatividade, partindo de 2,81% no ano de 2009 para 5,40% em relação a receita bruta no ano de 2010.

No exercício encerrado especialmente em 04 de Julho de 2011 a Recuperanda já se encontrava extremamente fragilizada. Os custos dos produtos vendidos, despesas financeiras e despesas operacionais apresentaram alta em relação ao ano anterior. O resultado final foi o maior prejuízo em relação a receita bruta dentre os períodos analisados: 22,64%, com valor absoluto de R\$ 5,4 milhões.

Caso a Recuperanda não encontre condições favoráveis de prazo para concretizar uma profunda mudança no perfil de sua dívida - motivo pelo qual se socorreu desta

recuperação judicial, ganhando segurança para melhor reestruturar a sua operação, reduzindo custos (principalmente financeiro e operacional) e assim tornando-se competitiva novamente -, essa situação de dificuldade econômico-financeira tenderia a agravar-se a cada ano.

Com a recuperação judicial, a Recuperanda poderá obter, com apoio de seus credores, um reescalonamento e redução de seu passivo, fazendo com que melhore a sua situação financeira, e terá tempo para conduzir todo um estudado processo de reestruturação.

## **7. Meios de Recuperação e Laudo de Viabilidade Econômico-Financeiro**

De forma a atender o artigo 53 da Lei 11.101/2005 apresentamos os meios a serem empregados para viabilizar a superação de crise econômico/financeira da Recuperanda, bem como o laudo econômico/financeiro que atesta a viabilidade da recuperação da empresa com a aplicação destes meios.

### **7.1 Meios de Recuperação**

A seguir, apresentamos os meios contidos no artigo 50 da Lei 11.101/2005, que serão utilizados para viabilizar a superação de crise financeira da Recuperanda:

I – concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas;

II - Equalização de encargos financeiros relativos aos débitos sujeitos;

III - Novação de dívidas do passivo sem constituição de novas garantias;

A aplicação destes meios se dará através das propostas de pagamento aos credores que estão detalhadas no item 9 deste plano.

### **7.2 Laudo de Viabilidade Econômico /Financeiro**

Para demonstrar a viabilidade econômico-financeira da proposta apresentada e demonstrar que os meios empregados são suficientes para garantir a superação da situação de crise da Recuperanda, foram desenvolvidas projeções que demonstram as disponibilidades atuais e a geração de caixa no período proposto,

atestando assim que haverá recursos suficientes para cumprir com a proposta apresentada aos credores.

As projeções econômico-financeiras foram desenvolvidas assumindo-se os efeitos das medidas de melhoria apresentadas no item 5.3, que já foram incluídos no resultado operacional e financeiro demonstrado.

Para projetar os resultados operacionais para o período de recuperação, foram utilizadas diversas informações e indicadores fornecidos pela Recuperanda e com base nestas chegou-se aos resultados a seguir apresentados.

## 7.2.1 Projeção das Receitas

### 7.2.1.1 Premissas

Para a projeção do volume de receita bruta nos 20 anos contemplados no plano, foram consideradas as seguintes premissas:

- A estratégia adotada foi realista, prevendo-se que a cada ano ocorra um crescimento moderado no volume de vendas da empresa, de acordo com as expectativas do mercado e de agências reguladoras da atividade econômica da Recuperanda;
- A base para a projeção da receita foi o planejamento comercial da empresa que vem sendo executado desde o pedido de recuperação judicial;
- O volume inicial projetado está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa, no decorrer dos anos são destinadas verbas para investimento e expansões produtivas para atender a demanda. Também podem ser necessárias possíveis contratações de mão-de-obra que estarão previstas no custo dos produtos vendidos nas projeções de resultado econômico-financeiro;
- O preço de venda projetado não contempla o efeito inflacionário. Por ser uma projeção de longo prazo, torna-se inviável estimar este indicador de modo adequado, sendo assim, consideram-se os preços projetados a valor presente, pressupondo que os efeitos inflacionários sobre os custos e despesas serão repassados aos preços de venda projetados para garantir as margens projetadas.

### 7.2.1.2 Projeção

	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5	ANO6	ANO7	ANO8	ANO9	ANO10	ANO11
Copos	30,00	30,90	31,83	32,78	33,77	34,78	35,82	36,90	38,00	39,14	40,32
Pratos	15,00	15,45	15,91	16,39	16,88	17,39	17,91	18,45	19,00	19,57	20,16
Bandejas	9,00	9,27	9,55	9,83	10,13	10,43	10,75	11,07	11,40	11,74	12,10
Potes	6,00	6,18	6,37	6,56	6,75	6,96	7,16	7,38	7,60	7,83	8,06
<b>TOTAL</b>	<b>60,00</b>	<b>61,80</b>	<b>63,65</b>	<b>65,56</b>	<b>67,53</b>	<b>69,56</b>	<b>71,64</b>	<b>73,79</b>	<b>76,01</b>	<b>78,29</b>	<b>80,63</b>

	ANO12	ANO13	ANO14	ANO15	ANO16	ANO17	ANO18	ANO19	ANO20	TOTAL
Copos	41,53	42,77	44,06	45,38	46,74	48,14	49,59	51,07	52,61	806,11
Pratos	20,76	21,39	22,03	22,69	23,37	24,07	24,79	25,54	26,30	403,06
Bandejas	12,46	12,83	13,22	13,61	14,02	14,44	14,88	15,32	15,78	241,83
Potes	8,31	8,55	8,81	9,08	9,35	9,63	9,92	10,21	10,52	161,22
<b>TOTAL</b>	<b>83,05</b>	<b>85,55</b>	<b>88,11</b>	<b>90,76</b>	<b>93,48</b>	<b>96,28</b>	<b>99,17</b>	<b>102,15</b>	<b>105,21</b>	<b>1.612,22</b>

Valores em milhões de Reais (R\$)

### 7.2.1.3 Análise

- Para o primeiro ano da recuperação judicial foi projetado um volume de R\$ 60 milhões de faturamento, o que corresponde a R\$ 5 milhões de média mensal. O crescimento real projetado em termos monetários é de 3% ao ano, durante os 20 anos. Conforme informado nas premissas, o volume projetado inicial está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa, para os demais anos estão contemplados investimentos no parque fabril para que, além da manutenção, seja possível expandir a capacidade produtiva, demandando também possíveis contratações de mão-de-obra que estão previstas no custo dos produtos vendidos nas projeções de resultado econômico-financeiro.

## 7.2.2 Projeção de Resultados

### 7.2.2.1 Premissas

As seguintes premissas foram adotadas na projeção de resultado econômico-financeiro:

- Foi utilizado o Sistema Tributário Normal com apuração de *Lucro Real* sendo consideradas assim, as respectivas alíquotas de cada imposto incidente para as projeções de resultados. Este Sistema Tributário é o adotado pela Recuperanda no momento da elaboração deste Plano de Recuperação;
- Os *Custos dos Produtos Vendidos* foram projetados com base em valores atuais, líquidos de todos os impostos creditáveis e com as reduções propostas no plano de reestruturação operacional.
- As *Despesas Comerciais* foram projetadas de acordo com o histórico que a empresa apresentou de 2008 a 2011, além da redução proposta nas medidas de melhoria;
- A sobra de caixa projetada em cada ano da projeção será destinada para a recomposição do *capital de giro* da empresa e para o pagamento dos débitos não sujeitos aos efeitos da recuperação judicial, reduzindo assim o passivo total da empresa;
- A projeção não contempla efeitos inflacionários, pelos mesmos motivos explanados na projeção da receita. A premissa adotada é de que todo efeito inflacionário será repassado ao preço de venda projetado quando ocorrer, mantendo a rentabilidade projetada, bem como, a geração de caixa e a capacidade de pagamento resultante;
- Para o pagamento do passivo tributário, inclusive o de natureza previdenciária, foi projetado um percentual da receita bruta realizada, sendo este percentual de 0,50% no primeiro ano, 0,75% no segundo ano e 1% a partir do terceiro ano,
- Todas as projeções foram feitas em um cenário realista.

## 7.2.2.2 Projeção de Resultado

### Projeção de resultado econômico-financeiro, com base nos volumes previstos, receitas projetadas e nas premissas adotadas:

Demonstração de resultados	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	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	TOTAL				
<b>Receita bruta</b>	<b>60,00</b>	<b>61,80</b>	<b>63,65</b>	<b>66,56</b>	<b>67,53</b>	<b>69,56</b>	<b>71,84</b>	<b>73,79</b>	<b>76,01</b>	<b>76,29</b>	<b>80,63</b>	<b>83,05</b>	<b>85,55</b>	<b>88,11</b>	<b>90,76</b>	<b>93,48</b>	<b>96,26</b>	<b>99,17</b>	<b>102,15</b>	<b>105,21</b>	<b>1,812,22</b>	
Tributos e outras deduções	16,86	17,36	17,88	18,42	18,97	19,54	20,13	20,73	21,35	21,99	22,65	23,33	24,03	24,75	25,49	26,26	27,05	27,66	28,69	29,56	452,90	
<b>Receita líquida</b>	<b>43,14</b>	<b>44,44</b>	<b>45,77</b>	<b>47,15</b>	<b>48,56</b>	<b>50,02</b>	<b>51,52</b>	<b>53,06</b>	<b>54,65</b>	<b>56,29</b>	<b>57,98</b>	<b>59,72</b>	<b>61,51</b>	<b>63,36</b>	<b>65,26</b>	<b>67,22</b>	<b>69,23</b>	<b>71,31</b>	<b>73,45</b>	<b>75,65</b>	<b>1,159,29</b>	
Custo dos produtos vendidos	29,25	30,12	31,03	31,96	32,92	33,90	34,92	35,97	37,05	38,16	39,30	40,48	41,70	42,95	44,24	45,56	46,93	48,34	49,79	51,28	765,65	
<b>Lucro bruto</b>	<b>13,90</b>	<b>14,32</b>	<b>14,75</b>	<b>15,19</b>	<b>15,84</b>	<b>16,11</b>	<b>16,60</b>	<b>17,09</b>	<b>17,61</b>	<b>18,14</b>	<b>18,68</b>	<b>19,24</b>	<b>19,82</b>	<b>20,41</b>	<b>21,02</b>	<b>21,65</b>	<b>22,30</b>	<b>22,97</b>	<b>23,66</b>	<b>24,37</b>	<b>373,47</b>	
Despesas administrativas e comerciais	9,61	10,08	9,64	9,93	10,23	10,54	10,86	11,16	11,52	11,86	12,22	12,58	12,96	13,35	13,75	14,16	14,59	15,03	15,48	15,94	245,71	
<b>Resultado operacional</b>	<b>4,09</b>	<b>4,23</b>	<b>5,10</b>	<b>5,25</b>	<b>5,41</b>	<b>5,57</b>	<b>5,74</b>	<b>5,91</b>	<b>6,09</b>	<b>6,27</b>	<b>6,46</b>	<b>6,66</b>	<b>6,86</b>	<b>7,06</b>	<b>7,27</b>	<b>7,49</b>	<b>7,72</b>	<b>7,95</b>	<b>8,19</b>	<b>8,43</b>	<b>127,75</b>	
Despesas financeiras	1,50	1,61	1,59	1,64	1,69	1,74	1,79	1,84	1,90	1,96	2,02	2,08	2,14	2,20	2,27	2,34	2,41	2,46	2,55	2,63	40,36	
<b>Lucro líquido antes do IR/CSLL</b>	<b>2,59</b>	<b>2,63</b>	<b>3,51</b>	<b>3,81</b>	<b>3,72</b>	<b>3,84</b>	<b>3,95</b>	<b>4,07</b>	<b>4,19</b>	<b>4,32</b>	<b>4,45</b>	<b>4,58</b>	<b>4,72</b>	<b>4,86</b>	<b>5,00</b>	<b>5,15</b>	<b>5,31</b>	<b>5,47</b>	<b>5,63</b>	<b>5,80</b>	<b>87,40</b>	
IRPJ e C.S.L.L.	0,59	0,60	0,81	0,64	0,66	0,89	0,92	0,94	0,97	1,00	1,03	1,07	1,10	1,13	1,17	1,20	1,24	1,28	1,32	1,36	20,32	
<b>Lucro líquido</b>	<b>2,00</b>	<b>2,03</b>	<b>2,70</b>	<b>2,76</b>	<b>2,86</b>	<b>2,95</b>	<b>3,03</b>	<b>3,12</b>	<b>3,22</b>	<b>3,31</b>	<b>3,41</b>	<b>3,51</b>	<b>3,62</b>	<b>3,73</b>	<b>3,84</b>	<b>3,95</b>	<b>4,07</b>	<b>4,19</b>	<b>4,32</b>	<b>4,44</b>	<b>67,08</b>	
<b>Pagamento Credores Classe I</b>	<b>1,74</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>1,74</b>	
Pagamento Credores Classes II e III	-	0,44	1,60	1,65	1,70	1,75	1,60	1,86	1,91	1,97	2,03	2,09	2,15	2,22	2,28	2,35	2,42	2,50	2,57	2,65	37,96	
<b>Passivo Tributário</b>	<b>0,30</b>	<b>0,46</b>	<b>0,84</b>	<b>0,86</b>	<b>0,86</b>	<b>0,70</b>	<b>0,72</b>	<b>0,74</b>	<b>0,76</b>	<b>0,76</b>	<b>0,81</b>	<b>0,83</b>	<b>0,86</b>	<b>0,86</b>	<b>0,91</b>	<b>0,93</b>	<b>0,96</b>	<b>0,99</b>	<b>1,02</b>	<b>1,05</b>	<b>15,67</b>	
Outros débitos não sujeitos a RJ	0,39	0,39	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,76	
<b>Novos Empréstimos/Financiamentos</b>	<b>0,50</b>	<b>-0,50</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Investimentos	-	0,19	0,41	0,43	0,44	0,45	0,47	0,48	0,49	0,51	0,52	0,54	0,56	0,57	0,59	0,61	0,63	0,64	0,66	0,68	9,87	
<b>Saldo final do período</b>	<b>0,07</b>	<b>0,05</b>	<b>0,05</b>	<b>0,05</b>	<b>0,05</b>	<b>0,05</b>	<b>0,04</b>	<b>0,05</b>	<b>0,05</b>	<b>0,05</b>	<b>0,05</b>	<b>0,05</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,05</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>1,06</b>	
<b>Saldo final acumulado</b>	<b>0,07</b>	<b>0,12</b>	<b>0,16</b>	<b>0,21</b>	<b>0,26</b>	<b>0,31</b>	<b>0,36</b>	<b>0,40</b>	<b>0,45</b>	<b>0,50</b>	<b>0,55</b>	<b>0,60</b>	<b>0,66</b>	<b>0,71</b>	<b>0,77</b>	<b>0,83</b>	<b>0,89</b>	<b>0,94</b>	<b>1,01</b>	<b>1,06</b>	<b>1,06</b>	
<b>Margem Ebitda</b>	<b>6,81%</b>	<b>6,85%</b>	<b>9,01%</b>	<b>8,01%</b>	<b>9,01%</b>	<b>8,01%</b>	<b>8,01%</b>	<b>8,01%</b>	<b>7,92%</b>													
<b>Percentual de lucro líquido</b>	<b>3,33%</b>	<b>3,28%</b>	<b>4,24%</b>	<b>4,24%</b>	<b>4,24%</b>	<b>4,24%</b>	<b>4,23%</b>	<b>4,23%</b>	<b>4,16%</b>													
<i>Valores em milhões de Reais (R\$)</i>																						

Plano de Recuperação Judicial | COPOSUL COPOS PLÁSTICOS DO SUL LTDA.



### 7.2.2.3 Análise

Com base nos resultados projetados é possível destacar:

- Como o custo dos produtos vendidos e as despesas variáveis de venda são totalmente variáveis em proporção às receitas geradas, mesmo com o incremento no volume de vendas, o lucro bruto projetado se manterá estável durante todos os períodos, perfazendo uma média de 23,17% perante a receita bruta projetada;
- Mesmo com algumas elevações nos gastos fixos, em virtude do aumento do nível de atividade, o efeito da alavancagem operacional é favorável, a ponto de reduzir os custos fixos em termos percentuais, dessa forma, o lucro operacional inicia em 6,81% da receita bruta projetada no primeiro ano, chegando a 8,01% da receita bruta projetada no ano 20;
- Conforme a demonstração de resultados, a geração de caixa da operação da empresa, somada as outras entradas de caixa, são suficientes para o pagamento da proposta aos credores e a destinação de boa parte da geração de caixa para pagamento do passivo fiscal. Desta forma, fica demonstrada a viabilidade da superação da situação de crise econômico-financeira da Recuperanda, permitindo que seja mantida a fonte produtora do emprego dos trabalhadores e os interesses dos Credores, promovendo assim a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

## 8. Alterações na lista de Credores

De acordo com o artigo 7º §1º da Lei 11.101/2005, após a publicação da listagem de Credores da Recuperanda, os Credores tem prazo de 15 (quinze) dias para apresentar ao Administrador Judicial suas divergências ou habilitações quanto aos créditos relacionados.

Com base nas divergências e habilitações apresentadas pelos Credores, principalmente o Credor BASF S.A, que solicita inclusão de um valor em torno de R\$ 26 milhões, oriundo de dívidas antigas que foram alvo de processos judiciais, foi constatado que a dívida total da Recuperanda deve ser substancialmente majorada, elevando o total de seu passivo para cerca de R\$ 51,7 milhões.

Além disso, também foi constatado que haverá a inclusão de Credores na Classe II – Garantia Real. Portanto, para este Plano de Recuperação Judicial e propostas de pagamento a seguir foi considerada esta majoração de passivo e inclusão de Credores na classe II.

## 9. Proposta de pagamento aos Credores

A premissa adotada para a elaboração desta proposta é que a mesma seja condizente com a capacidade de pagamento demonstrada pelas projeções econômico-financeiras de forma a viabilizar a superação da crise vivenciada atualmente pela empresa.

***Para todas as propostas apresentadas a seguir, a data utilizada como base para contagem dos prazos de pagamentos, juros e atualização monetária será a data da publicação da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e concessão da recuperação judicial da Coposul Copos Plásticos do Sul Ltda. no Diário de Justiça Eletrônico do Tribunal de Justiça de Santa Catarina, que neste documento será tratada como “Data Inicial”.***

### 9.1 Classe I: Credores Trabalhistas

Será dada prioridade ao pagamento dos Credores Trabalhistas, conforme artigo 54 da Lei 11.101/2005, onde estes receberão integralmente seus créditos até o décimo segundo mês após a data inicial.

Ressalta-se que havendo a inclusão de algum credor trabalhista ao longo desse período de 20 (vinte) anos, e sendo este sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial, o montante projetado reservado ao pagamento da dívida será destinado prioritariamente para estes novos credores trabalhistas, sendo pagos sempre 12 (doze) meses após a inscrição da dívida no Processo de Recuperação Judicial.

### 9.2 Classes II e III - Credores com Garantia Real e Quirografários

Para todos os Credores das Classes II e III, o montante a ser pago ao final de cada ano é estipulado sobre um percentual da Receita Líquida realizada nos últimos 12 meses antecedentes ao pagamento, sendo o primeiro pagamento efetuado no

décimo dia útil após período de 24 meses da data inicial de pagamento. Os pagamentos seguintes ocorrerão sempre 12 meses após o pagamento anterior. Para os Credores Quirografários e com Garantia Real o plano prevê o pagamento de todos seus débitos em até 20 (vinte) anos, conforme o quadro a seguir:

**Proposta de % sobre a receita líquida destinado ao pagamento dos Credores com Garantia Real e Quirografários**

Período	Projeção de Receita Líquida	% Destinado ao Pagto.	R\$ Projetado destinado ao Pagto.
2022	1.200.000	10%	120.000
2023	1.300.000	10%	130.000
2024	1.400.000	10%	140.000
2025	1.500.000	10%	150.000
2026	1.600.000	10%	160.000
2027	1.700.000	10%	170.000
2028	1.800.000	10%	180.000
2029	1.900.000	10%	190.000
2030	2.000.000	10%	200.000
2031	2.100.000	10%	210.000
2032	2.200.000	10%	220.000
2033	2.300.000	10%	230.000
2034	2.400.000	10%	240.000
2035	2.500.000	10%	250.000
2036	2.600.000	10%	260.000
2037	2.700.000	10%	270.000
2038	2.800.000	10%	280.000
2039	2.900.000	10%	290.000
2040	3.000.000	10%	300.000
2041	3.100.000	10%	310.000
2042	3.200.000	10%	320.000
2043	3.300.000	10%	330.000
2044	3.400.000	10%	340.000
2045	3.500.000	10%	350.000
2046	3.600.000	10%	360.000
2047	3.700.000	10%	370.000
2048	3.800.000	10%	380.000
2049	3.900.000	10%	390.000
2050	4.000.000	10%	400.000
2051	4.100.000	10%	410.000
2052	4.200.000	10%	420.000
2053	4.300.000	10%	430.000
2054	4.400.000	10%	440.000
2055	4.500.000	10%	450.000
2056	4.600.000	10%	460.000
2057	4.700.000	10%	470.000
2058	4.800.000	10%	480.000
2059	4.900.000	10%	490.000
2060	5.000.000	10%	500.000
2061	5.100.000	10%	510.000
2062	5.200.000	10%	520.000
2063	5.300.000	10%	530.000
2064	5.400.000	10%	540.000
2065	5.500.000	10%	550.000
2066	5.600.000	10%	560.000
2067	5.700.000	10%	570.000
2068	5.800.000	10%	580.000
2069	5.900.000	10%	590.000
2070	6.000.000	10%	600.000
2071	6.100.000	10%	610.000
2072	6.200.000	10%	620.000
2073	6.300.000	10%	630.000
2074	6.400.000	10%	640.000
2075	6.500.000	10%	650.000
2076	6.600.000	10%	660.000
2077	6.700.000	10%	670.000
2078	6.800.000	10%	680.000
2079	6.900.000	10%	690.000
2080	7.000.000	10%	700.000
2081	7.100.000	10%	710.000
2082	7.200.000	10%	720.000
2083	7.300.000	10%	730.000
2084	7.400.000	10%	740.000
2085	7.500.000	10%	750.000
2086	7.600.000	10%	760.000
2087	7.700.000	10%	770.000
2088	7.800.000	10%	780.000
2089	7.900.000	10%	790.000
2090	8.000.000	10%	800.000
2091	8.100.000	10%	810.000
2092	8.200.000	10%	820.000
2093	8.300.000	10%	830.000
2094	8.400.000	10%	840.000
2095	8.500.000	10%	850.000
2096	8.600.000	10%	860.000
2097	8.700.000	10%	870.000
2098	8.800.000	10%	880.000
2099	8.900.000	10%	890.000
2100	9.000.000	10%	900.000
<b>TOTAL</b>			<b>37.955.113</b>

Valores em Reais (R\$)

O quadro acima demonstra que, com a majoração no passivo citada no item 8, após o vigésimo ano haverá um saldo devedor de aproximadamente R\$ 12 milhões, que será pago em 5 parcelas fixas anuais, sem juros ou correção monetária. A primeira parcela de pagamento deste saldo vencerá 12 meses após o pagamento da parcela do vigésimo ano.

9.2.1 Resumo da projeção de liquidação dos Credores

O valor resultante da proposta do item 9.2 será distribuído entre os credores Quirografários e com Garantia Real, ao final de cada período de 12 meses da data

inicial observada na proposta, e o valor apurado para pagamento dos credores será pago observando-se duas premissas:

➤ **(A)** Parte do valor será distribuída linearmente a cada um dos credores, ou seja, pelo número de credores existentes (*conforme quadro abaixo*). Quando a parcela linear de um determinado credor for maior que o total da dívida individual do mesmo, o valor excedente será redistribuído linearmente entre os demais credores, até que todo o valor projetado destinado ao rateio linear seja integralmente distribuído resultando em uma parcela anual mínima;

➤ **(B)** O valor calculado para a distribuição proporcional será rateado de acordo com a proporção do crédito individual de cada credor em relação à dívida total;

O quadro a seguir demonstra as proporções dos percentuais de pagamentos aos credores *Quirografários e Garantia Real*, divididos entre linear e proporcional, proposto neste Plano de Recuperação Judicial:

RESUMO DA DISTRIBUIÇÃO DOS PAGAMENTOS AOS CREDORES QUIROGRAFÁRIOS E GARANTIA REAL			
Ano	Pagamento Linear	Pagamento Proporcional	Total Pagamento
1			
2	100,00%	0,00%	100,00%
3	100,00%	0,00%	100,00%
4	100,00%	0,00%	100,00%
5	100,00%	0,00%	100,00%
6	90,00%	10,00%	100,00%
7	90,00%	10,00%	100,00%
8	80,00%	20,00%	100,00%
9	80,00%	20,00%	100,00%
10	80,00%	20,00%	100,00%
11	80,00%	20,00%	100,00%
12	80,00%	20,00%	100,00%
13	80,00%	20,00%	100,00%
14	80,00%	20,00%	100,00%
15	80,00%	20,00%	100,00%
16	80,00%	20,00%	100,00%
17	80,00%	20,00%	100,00%
18	80,00%	20,00%	100,00%
19	80,00%	20,00%	100,00%
20	80,00%	20,00%	100,00%

Com o intuito de privilegiar o pagamento aos Credores submetidos à recuperação, até a quitação de todos estes credores, a empresa não poderá distribuir ou constituir reserva para pagamento de lucros aos seus sócios.

No quadro a seguir apresenta-se um resumo das projeções de pagamentos que serão efetuados de acordo com o plano. Conforme a projeção destaca-se que ao final do sexto ano, cerca de 91%, ou seja, 142 dos 156 credores terão recebido o valor integral de seus créditos. Podemos destacar também que, conforme a projeção, todos os credores com créditos de até R\$ 238 mil, conforme a proposta, receberão a totalidade de seus créditos nos seis primeiros anos.

RESUMO DAS LIQUIDAÇÕES DOS CREDORES COM GARANTIA REAL E QUIROGRAFÁRIOS							
Ano	Credores Liquidados no Ano	% Credores Liquidados no Ano	Credores Liquidados Acumulado	Valores Liquidados no Ano	% da Dívida Liquidado no Ano	Valores Liquidados Acumulado	Montante da dívida
Ano 1	-	0%	-	-	0,00%	-	50.033.213
Ano 2	91	58%	91	444.392	0,89%	444.392	49.588.821
Ano 3	39	25%	130	1.602.034	3,20%	2.046.426	47.986.787
Ano 4	8	5%	138	1.650.095	3,30%	3.696.521	46.336.692
Ano 5	3	2%	141	1.699.598	3,40%	5.396.119	44.637.094
Ano 6	1	1%	142	1.750.586	3,50%	7.146.705	42.886.509
Ano 7	-	0%	142	1.803.103	3,60%	8.949.808	41.083.405
Ano 8	1	1%	143	1.857.196	3,71%	10.807.005	39.226.209
Ano 9	-	0%	143	1.912.912	3,82%	12.719.917	37.313.297
Ano 10	2	1%	145	1.970.300	3,94%	14.690.217	35.342.997
Ano 11	2	1%	147	2.029.409	4,06%	16.719.625	33.313.588
Ano 12	3	2%	150	2.090.291	4,18%	18.809.916	31.223.297
Ano 13	-	0%	150	2.153.000	4,30%	20.962.916	29.070.298
Ano 14	1	1%	151	2.217.590	4,43%	23.180.506	26.852.708
Ano 15	1	1%	152	2.284.117	4,57%	25.464.623	24.568.590
Ano 16	1	1%	153	2.352.641	4,70%	27.817.264	22.215.950
Ano 17	-	0%	153	2.423.220	4,84%	30.240.484	19.792.729
Ano 18	2	1%	155	2.495.917	4,99%	32.736.401	17.296.813
Ano 19	-	0%	155	2.570.794	5,14%	35.307.195	14.726.019
Ano 20	-	0%	155	2.647.918	5,29%	37.955.113	12.078.101

Valores em Reais (R\$)

O Plano de Recuperação Judicial apresentado necessitou deste prazo elástico para pagamento devido a inclusão do Credor Basf em seu endividamento. Porém, com a proposta de pagamento e forma de distribuição apresentadas, a grande massa de Credores receberá seus créditos em prazo muito inferior aos 20 (vinte) anos.

Como temos a projeção de liquidação de uma quantidade muito grande de Credores nos dois primeiros pagamentos, o prazo de pagamento ponderado para todos os credores, com exceção da BASF, é de aproximadamente 4 anos.

### **9.3 Juros e Atualização Monetária**

Para a atualização dos valores contidos na lista de credores deste processo de Recuperação Judicial nas classes II e III (Credores com Garantia Real e Quirografários) será utilizado o índice da Taxa Referencial - TR, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resoluções CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997. Está começará a incidir sobre o passivo da Recuperação Judicial a partir da Data Inicial e será pago com os mesmos recursos e nas mesmas datas descritas no item 9.2 deste Plano.

Não haverá pagamento de juros aos credores sujeitos a Recuperação Judicial.

### **9.4 Passivo tributário**

Visando a superação de sua crise financeira, a liquidação de seu passivo e o pagamento de todos os seus Credores de acordo sua capacidade e geração de caixa, este Plano contempla a destinação de parte da receita da Recuperanda para pagamento do endividamento tributário, inclusive o de natureza previdenciária.

Para pagamento deste passivo foi projetado um percentual da receita bruta realizada de 0,50% no primeiro ano, 0,75% no segundo ano e 1% a partir do terceiro ano.

## **10. Análise de Viabilidade da Proposta de Pagamento**

As projeções aqui apresentadas demonstram que a Recuperanda tem plena condição de liquidar suas dívidas constantes no Plano de Recuperação Judicial proposto, honrar com os compromissos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, incluindo-se o passivo fiscal, manter a atividade operacional durante o período de recuperação, e após o mesmo, e reverter de maneira significativa a atual situação em que se encontra, tendo em vista os seguintes pontos:

- A Geração de Caixa e novas entradas durante esse período são plenamente suficientes para a liquidação das dívidas, bem como para a manutenção das atividades operacionais, com o pagamento pontual dos novos compromissos a serem assumidos e dos créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, incluindo-se o passivo fiscal;
- As ações de melhoria apresentadas neste plano, das quais parte já está sendo implantada, e o comprometimento dos sócios e da equipe de

colaboradores com os objetivos traçados são fatores altamente positivos e que tendem a garantir o sucesso do plano apresentado;

## 11. Forma de Pagamento aos Credores

Os pagamentos serão realizados diretamente nas contas bancárias dos credores e o simples recibo de transferência servirá como forma de comprovação do pagamento ao credor.

Para que seja feito o pagamento, cada credor individual deverá informar via correio eletrônico, através do e-mail: [recuperacaojudicial@coposul.com.br](mailto:recuperacaojudicial@coposul.com.br) em até 30 dias anteriores à data de pagamento prevista na proposta a cada ano, os seguintes dados:

- ✓ NOME/RAZÃO SOCIAL COMPLETA, C.P.F./C.N.P.J. e TELEFONE;
- ✓ CONTATO DO RESPONSÁVEL PELA EMPRESA CONFORME SEU CONTRATO/ESTATUTO SOCIAL;
- ✓ INSTITUIÇÃO BANCÁRIA, AGÊNCIA e CONTA CORRENTE PARA O DEPÓSITO.

Caso o credor não envie o e-mail com os dados para o depósito, os valores devidos a este determinado credor permanecerão no caixa da empresa, até que este faça tal procedimento, ocorrendo o pagamento sempre 30 dias após o recebimento do e-mail, sem ônus adicionais, como multa, correção monetária e juros.

## 12. Créditos Contingentes - Impugnações de Crédito e Acordos

Os créditos listados na Relação de Credores do Administrador Judicial poderão ser modificados, e novos créditos poderão ser incluídos no Quadro Geral de Credores, em razão do julgamento dos incidentes de habilitação, divergências, ou impugnação de créditos ou acordos.

Se novos créditos forem incluídos no Quadro Geral de Credores, conforme previsto acima, estes credores receberão seus pagamentos nas mesmas condições e formas estabelecidas neste Plano, de acordo com a classificação que lhes foi atribuída, sem direito aos rateios de pagamentos eventualmente já realizados.

### **13. Nova Assembleia Geral de Credores**

Além dos casos previstos em lei, em caso de descumprimento do Plano, por qualquer motivo, como brusca alteração das condições de mercado, a Recuperanda, o administrador judicial, e os próprios credores, poderão requerer a convocação urgente de uma nova Assembléia mesmo após o encerramento do processo de recuperação, para fins de deliberar pela falência da empresa, que poderá ocorrer de maneira racional e que proteja ao máximo os seus ativos, bem como debater e aprovar alteração do Plano, se esta for a vontade das partes, que possa vir a evitar uma quebra indesejada. Esta eventual alteração do Plano será feita nos termos da Lei 11.101/2005 e obrigará todos os Credores Concursais, inclusive os dissidentes, como já prevê a LFR, mesmo após o decurso dos 2 (dois) anos para encerramento da recuperação judicial.

### **14. Publicidade dos Protestos**

Uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial, com a novação de todos os créditos sujeitos ao mesmo, pela decisão que conceder a Recuperação Judicial, todos os Credores concordarão com suspensão da publicidade dos protestos efetuados, enquanto o Plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido nos termos aprovados, ordem esta que poderá ser proferida pelo Juízo da Recuperação a pedido da Recuperanda desde a data da concessão da Recuperação.

Após o pagamento integral dos créditos nos termos e formas estabelecidas neste Plano, os respectivos valores serão considerados integralmente quitados e o respectivo credor dará a mais ampla, geral, irrevogável e irretratável quitação, para nada mais reclamar a qualquer título, 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 Judicial estiver sendo cumprido nos termos aprovados ou após a quitação dos débitos.

## 15. Ativos Fixos

Fica garantida à empresa a plena gerência de seus ativos, restando autorizado, com a aprovação do plano, a alienação de ativos móveis cuja alienação não implique em redução de atividades da Recuperanda, ou quando a venda se seguir de reposição por outra equivalente ou mais moderna.

Da mesma forma, fica permitida a disponibilização de bens, inclusive imóveis, para penhor, arrendamento, hipoteca ou alienação fiduciária em garantia, respeitadas, quanto à valoração dos bens, as premissas válidas para o mercado.

Os recursos obtidos com tais vendas ou através da utilização dos bens em garantia devem compor o caixa da Recuperanda, fomentando assim a sua atividade, e possibilitando assim o pagamento a seus credores e o cumprimento do Plano de Recuperação.

## 16. Considerações Finais - Resumo

O Plano de Recuperação Judicial proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005 - “Lei de Recuperação de Empresas”), garantindo os meios necessários para a recuperação econômico-financeira da Recuperanda.

Neste sentido, foram apresentados diferentes meios para a Recuperação Judicial no Plano de Recuperação, objeto deste documento. Saliente-se que o Plano de Recuperação apresentado demonstra a viabilidade econômico-financeira da empresa, desde que as condições propostas para o pagamento aos credores sejam aceitas. Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas é a “reorganização administrativa”, medida que foi iniciada e encontra-se em implantação.

A Recuperanda, desde sua fundação vem lutando pela sua consolidação e crescimento num mercado altamente competitivo, onde sempre desfrutou de um sólido conceito, realizando a compra de matérias-primas e a comercialização de seus produtos com respeito e honestidade com seus parceiros de negócios, obtendo o reconhecimento e a credibilidade de seus fornecedores e clientes. Também sempre buscou diferenciar-se de seus concorrentes oferecendo produtos de alto nível de forma a garantir a satisfação de seus clientes. Assim, num

mercado fluente, dinâmico e muito difícil, a empresa vem conseguindo manter uma preciosa relação de fidelidade com importantes clientes e fornecedores, que hoje entendemos constituir um de seus maiores patrimônios. Destacamos também a relação com colaboradores e concorrentes, onde a lealdade e lisura de propósitos e atos colocam-na em posição de destaque, e reafirmam o bom conceito e o respeito de que goza no meio em que atua.

Portanto, as projeções para os próximos anos, favoráveis ao mercado de atuação, aliadas ao grande *know-how* e ao conjunto de medidas ora proposto neste Plano de Recuperação, demonstram a efetiva viabilidade da continuação dos negócios, com a manutenção e ampliação da geração de novos empregos e com o pagamento dos débitos vencidos e vincendos.

Na hipótese de qualquer termo ou disposição do Plano ser considerada inválida, nula ou ineficaz pelo Juízo da Recuperação, o restante dos termos e disposições do Plano devem permanecer válidos, vigentes e eficazes.

## 17. Nota de Esclarecimento

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela empresa **ERIMAR Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda.** na elaboração deste Plano de Recuperação deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela Recuperanda. Estas informações alimentaram o modelo de projeções financeiras da ERIMAR, indicando o potencial de geração de caixa das empresas e, conseqüentemente, a capacidade de amortização da dívida.

Deve-se notar que o estudo da viabilidade econômico-financeira se fundamentou na análise dos resultados projetados e contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação, pois dependem parcialmente de fatores externos à gestão da empresa.

As projeções para o período de 20 (vinte) anos foram realizadas com base em informações da própria empresa e das expectativas em relação ao comportamento de mercado, preços, estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo. Assim, as mudanças nas conjunturas econômicas, nacionais e internacionais, bem como no comportamento das proposições consideradas, refletirão nos resultados apresentados neste trabalho.

## 18. Conclusão

A **ERIMAR Administração e Consultoria de Empresas S/S Ltda.** que elaborou este Plano de Recuperação Judicial, acredita que o processo de reestruturação administrativa, operacional e financeira, bem como as correspondentes projeções econômico-financeiras detalhadas neste documento - desde que sejam implantadas e realizadas - possibilitará que a Recuperanda mantenha-se viável e rentável.

Também acredita que os Credores terão maiores benefícios com a implantação deste Plano de Recuperação, uma vez que a proposta aqui detalhada não representa nenhum risco adicional.

Içara, 19 de Setembro de 2011.

**ERIMAR ADMINISTRAÇÃO E CONSULTORIA DE EMPRESAS S/S LTDA.**

**Anuente:**

**COPOSUL COPOS PLÁSTICOS DO SUL LTDA** em Recuperação Judicial  
C.N.P./MF nº 80.493.638/0001-40