

Consultoria Empresarial

**erimar**

Plano  
de Recuperação  
Judicial

# CHROMO EMBALAGENS

CHROMO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EMBALAGENS PLÁSTICAS LTDA.  
CNPJ/MF nº 04.546.378/0001-46

---

Plano de Recuperação Judicial consoante a LEI nº 11.101/2005  
em atendimento ao seu artigo 53, para apresentação nos autos do  
Processo nº: 028.11.000163-7 em trâmite na 1ª Vara Cível de  
Içara/SC, elaborado por Erimar Administração e Consultoria de  
Empresas S/S Ltda.

## SUMÁRIO

<b>1. Considerações Iniciais</b> .....	<b>4</b>
<b>2. Histórico e apresentação da empresa</b> .....	<b>5</b>
2.1 HISTÓRICO.....	5
2.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	7
2.2.1 MISSÃO.....	7
2.2.2 OBJETIVO.....	7
2.3 INFORMAÇÕES SOBRE A ESTRUTURA .....	7
2.4 RELEVÂNCIA SOCIOECONÔMICA .....	8
2.5 PRODUTOS COMERCIALIZADOS .....	9
<b>3. Organização do Plano de Recuperação</b> .....	<b>11</b>
3.1 MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL .....	11
3.2 QUADRO DE CREDORES.....	13
3.3 PLANO DE REESTRUTURAÇÃO OPERACIONAL.....	14
3.3.1 ÁREA INDUSTRIAL .....	14
3.3.2 ÁREA COMERCIAL.....	14
3.3.3 ÁREA ADMINISTRATIVA.....	15
3.3.4 ÁREA FINANCEIRA.....	15
3.3.5 ÁREA OPERACIONAL .....	16
3.4 CENÁRIO ECONÔMICO E MERCADOLÓGICO .....	16
3.5 O SURGIMENTO DAS PRIMEIRAS EMBALAGENS.....	16
3.5.1 MERCADO SETORIAL – PREMISSAS, DESEMPENHO RETROATIVO E PROJEÇÕES.....	19
3.5.1.1 Premissas.....	19
3.5.1.2 Desempenho Retroativo .....	20
3.5.1.3 Projeções.....	22
3.5.2 PERSPECTIVAS ECONÔMICAS – BRASIL.....	24
<b>4. Análise de Desempenho Econômico e Financeiro</b> .....	<b>25</b>
4.1.1 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE) .....	25
4.1.2 ANÁLISE .....	26
4.2 PROJEÇÕES DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO .....	27
4.2.1 PROJEÇÃO DAS RECEITAS.....	27
4.2.1.1 Premissas.....	27
4.2.1.2 Projeção .....	28
4.2.1.3 Análise.....	28
4.2.2 PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....	30
4.2.2.1 Premissas.....	30
4.2.2.2 Projeção .....	32
4.2.2.3 Análise.....	33
4.3 PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDORES DA RECUPERAÇÃO .....	34
4.3.1 PAGAMENTO DA CLASSE I – TRABALHISTAS.....	34
4.3.2 PAGAMENTO CREDOR ESTRATÉGICO GARANTIA REAL .....	35
4.3.3 PAGAMENTO CREDORES ESTRATÉGICOS QUIROGRAFÁRIOS .....	35
4.3.3.1 Aceleração de pagamento CREDORES ESTRATÉGICOS QUIROGRAFÁRIOS.....	37
4.3.4 PAGAMENTO DEMAIS CREDORES COM GARANTIA REAL E QUIROGRAFÁRIOS.....	37
4.4 ANÁLISE DE VIABILIDADE DA PROPOSTA DE PAGAMENTO.....	41
<b>5. Créditos Contingentes - Impugnações de Crédito e Acordos</b> .....	<b>41</b>
<b>6. Baixa dos Protestos</b> .....	<b>42</b>
<b>7. Fixação do Prazo de Pagamento</b> .....	<b>43</b>
<b>8. Venda de Ativos</b> .....	<b>44</b>
<b>9. Forma de Pagamento aos Credores</b> .....	<b>45</b>
<b>10. Nova Assembleia Geral de Credores</b> .....	<b>45</b>
<b>11. Considerações Finais - Resumo</b> .....	<b>45</b>
<b>12. Nota de Esclarecimento</b> .....	<b>47</b>
<b>13. Conclusão</b> .....	<b>48</b>
<b>14. Anexo I – Laudo de avaliação de bens e ativos</b> .....	<b>49</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 **CHROMO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EMBALAGENS PLÁSTICAS LTDA** - em Recuperação Judicial.

A RECUPERANDA possui administração central exercida pelos sócios, com sede na R. Rua Bolessuavo Klima, nº400, no Bairro Liri, Município de Içara - SC. Requereu em 17 de Janeiro de 2011 o benefício legal da Recuperação Judicial, com fulcro nos artigos 47 e seguintes da Lei 11.101/05, tendo seu processo sido distribuído no 1º Ofício Cível de Içara, sob nº 028.11.000163-7 na mesma data. O deferimento do processamento da recuperação judicial ocorreu em 11 de Fevereiro de 2011 pelo Exmº. Sr. Juiz de Direito Dr. Fernando de Medeiros Ritter, com a disponibilização de tal decisão no Diário Eletrônico do Tribunal de Justiça de Santa Catarina no dia 23 de Fevereiro 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 - conj. 41 - CEP 04101 000 - São Paulo - SP. O plano ora apresentado propõe condições especiais para pagamento das obrigações vencidas 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

### 2.1 Histórico

O nome **CHROMO** originou-se da idéia de utilização da classificação da fonte (CHROMO) de separação da policromia (AMARELO, MAGENTA, CIANO E PRETO) a partir de uma foto original e posteriormente empregada na criação e obtenção de imagens fotográficas e ilustrativas no processo final de flexografia.

O nome foi, desde o início, focado ao sistema mais impactante e fundamental das empresas convertedoras e que diretamente é o coração de todo o processo, baseando-se nos resultados de excelência e destaque obtidos através da busca contínua da qualidade gráfica.

A RECUPERANDA deu início às suas atividades no ano de 2.001, tendo sua sede e fábrica localizadas no município de Criciúma/SC, em uma área de 1.000 m<sup>2</sup>, com capacidade física para produção de 380 toneladas. Neste período a operação era feita com apenas uma máquina extrusora e uma máquina de corte e solda.

Desde o início de suas operações a RECUPERANDA optou por adquirir maquinário de alta qualidade e tecnologia, garantindo a oferta de produtos de excelente qualidade frente a um mercado altamente competitivo, tornando-se sinônimo de confiabilidade e garantindo um grande diferencial no mercado.

Com as necessidades do mercado e conquistando novos clientes, cuidadosamente, mas com a velocidade necessária, a empresa ampliou seu parque fabril, passando a adquirir novas máquinas e, com isso, ampliando o seu portfólio de produtos.

No ano de 2.005 a RECUPERANDA já havia conquistado o mercado e o reconhecimento por parte de seus clientes. Com este cenário, viu-se diante de uma necessidade de expansão, para conseguir suprir a demanda por produtos. Para tanto, foi necessário ampliar seu espaço físico e capacidade de produção, foi quando adquiriu um terreno de 111.000 m<sup>2</sup> localizado no município de Içara/SC.

Em 2.006 iniciou-se a construção do pavilhão, que possui 8.000 m<sup>2</sup>, com espaço físico suficiente para produzir até 1.000 toneladas de embalagens ao mês.

Em junho do ano de 2.007 a RECUPERANDA deu início à mudança para a nova sede, aonde permanece instalada até hoje.

Com o novo parque fabril surgiram novos desafios para a RECUPERANDA. Um deles foi o escoamento da produção. Por isso, a RECUPERANDA passou a contar com um sistema de logística qualificado, apoiado pelo departamento Comercial, que oferece eficiência e agilidade nas entregas.

A RECUPERANDA aproveita-se de sua localização privilegiada em Içara, próxima à Rodovia BR 101, para a distribuição de seus produtos.

Todos estes fatores permitiram à RECUPERANDA atender diversos Estados Brasileiros, como Ceará, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraná, Paraíba, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo e Tocantins.

Para atender a todas estas localidades a equipe de vendas conta com representantes comerciais qualificados, com atuação de grande abrangência no território nacional.

A RECUPERANDA sempre desfrutou de solidez financeira, crescendo e ampliando sua capacidade operacional gerando cada vez mais empregos e mais renda para a região onde está inserida com capital próprio. Chegou a empregar aproximadamente 180 pessoas, gerando, com isso, incontáveis empregos indiretos e garantindo o sustento de muitas famílias.

Esta situação positiva ocorreu até o ano de 2.008, quando o mundo sofreu uma de suas piores crises financeiras.

A RECUPERANDA sofreu intensamente os efeitos desta crise, sua receita teve elevada queda no ano de 2.009 e houve uma súbita escassez de capital de giro e, como havia ampliado seu parque fabril com recursos próprios, a RECUPERANDA encontrava-se descapitalizada, o que a fez socorrer-se de empréstimos bancários muito onerosos, que consumiram o seu capital de curto prazo.

O ano de 2.010 seguiu como o de 2.009 e, embora a receita tenha crescido, não chegou ao nível de 2.008. Hoje, embora com dificuldades financeiras, a RECUPERANDA não penaliza seus clientes, mantendo a qualidade de seus produtos e a confiabilidade em seus prazos de entrega.

Com o beneplácito legal da Recuperação Judicial, efetuado para proteger a si e aos seus credores de um pedido de falência, será possível o alongamento do endividamento. Medida esta que aliada a reorganização administrativa e financeira

que já está sendo implantada, fará com que haja a reversão de seu atual estado de crise, para que possa voltar a crescer e seguir a trajetória vitoriosa e empreendedora de quase uma década.

## 2.2 Estrutura Organizacional

### 2.2.1 Missão

Criar e desenvolver embalagens com qualidade, satisfazendo as necessidades de nossos clientes e parceiros, buscando integrar a empresa, funcionários e meio ambiente em projetos sociais.

### 2.2.2 Objetivo

Criar uma relação de fidelidade com os clientes, contando assim com uma equipe de profissionais altamente qualificados, preparados e principalmente focados em oferecer produtos e serviços de qualidade.

## 2.3 Informações sobre a estrutura

A RECUPERANDA possui capacidade física para produzir 1.000 toneladas/mês em uma área construída de 8.000 m<sup>2</sup>. Hoje, opera com uma produção média de 400 toneladas/mês.

A linha de produção possui capacidade para produzir embalagens de até 8 (oito) cores, atendendo a múltiplos tipos de clientes e garantindo personificação dos produtos. Além disso, conta ainda com máquina de corte e solda, impressora, rebobinadeira e máquina laminadora para acabamento de seus produtos.

Para minimizar o tempo na cadeia produtiva e melhorar a qualidade de seus produtos, a RECUPERANDA investiu na construção da própria clichéria, que é responsável por imprimir e confeccionar seus próprios clichês.

Para garantir a alta qualidade e agilidade conquistadas em quase uma década, a RECUPERANDA investe constantemente na compra de novas tecnologias, softwares e, principalmente, em treinamentos para especializar e capacitar cada vez mais seus colaboradores.

O setor produtivo conta também com um laboratório de análises físicas empregadas às estruturas em desenvolvimento e em processos de fabricação. Todo o investimento feito em tecnologia, aliado ao comprometimento e *know how*

adquirido em tantos anos, permitem a fabricação de produtos que possuem além de alta qualidade, padronização, e o mais importante para o seu segmento, personalização, atendendo aos mais rigorosos padrões de qualidade e garantindo a satisfação de seus clientes.

## **2.4 Relevância Socioeconômica**

A RECUPERANDA entende que o sucesso não está tão somente ligado aos bons desempenhos econômicos realizados, mas também podendo, com o seu crescimento, ajudar e contribuir para o bem estar da sociedade. Portanto, investe em um Projeto Social de grande relevância: o Projeto Corrente do Bem.

Este projeto teve início no ano de 2.004 quando um dos sócios se deparou com uma notícia de Jornal em que demonstrava a realidade de uma entre muitas famílias, que não tinham condições para presentear nem alimentar seus filhos na noite de Natal. A iniciativa foi ajudar esta família para que pelo menos na noite de Natal se sentissem confortados e amparados. Após a doação, se depararam com outra realidade, o problema desta família foi resolvido apenas momentaneamente, após aquele mês voltariam a sua realidade de pobreza.

Sendo assim, a partir daquele momento esta família foi “adotada” pela RECUPERANDA, que desde 2.004 auxilia, ampara e os ajudam para que possam ter uma realidade um pouco melhor.

A partir desta iniciativa, que teve resultados satisfatórios tanto por parte da família necessitada quanto para a própria RECUPERANDA, surgiu a idéia e iniciativa para a criação do Projeto Corrente do Bem, com o intuito de mudar a realidade de outras famílias. A partir daí, muitas outras famílias até hoje são amparadas por essa iniciativa social.

Estas famílias recebem mensalmente a ajuda de cestas básicas, material escolar, medicamentos e assistência médica. O projeto conta ainda com a ajuda de seus colaboradores e alguns parceiros.



ENTREGA DE DONATIVOS ÀS FAMÍLIAS CARENTES

Existe outro projeto em fase inicial, que é para dar auxílio para crianças portadoras de deficiência física. O objetivo do projeto consiste em construir um local adequado para um tratamento correto e digno para estas crianças, tendo em vista suas famílias não possuírem recursos para tal. O intuito é conseguir o apoio de outras empresas para serem voluntárias a esta causa. Além disso, a RECUPERANDA busca apoio médico para este projeto.

Ciente de sua responsabilidade social, representando 5% do PIB do município, a RECUPERANDA garante aos seus colaboradores convênio médico, odontológico, cesta básica, restaurante na própria empresa e sala de descanso. Estes benefícios garantem, além de crescimento profissional, o crescimento pessoal dos funcionários.

Todos estes fatores geram um ambiente de trabalho saudável e motivador, que resulta no trabalho desenvolvido e na satisfação de todos os *stakeholders* da RECUPERANDA.

## 2.5 Produtos Comercializados

A RECUPERANDA se especializou na confecção de embalagens dos mais diversos segmentos, seus maquinários da mais alta tecnologia, permitem a fabricação de diferentes produtos atendendo da melhor forma as especificações de cada cliente, dentre os segmentos de embalagens podemos destacar:

- › **Linha de Cereais:** para este tipo de alimentos são necessárias técnicas diferenciadas para uma melhor conservação do produto, são utilizadas resinas apropriadas para garantir a selagem e assim um excelente desempenho no empacotamento, além da preocupação em relação a

qualidade de seus produtos, existe também a preocupação com a qualidade ótica de brilho e transparência;

- › **Laminados:** A integridade de produtos alimentícios, conservação de essências, proteção e agentes químicos agressores presentes em composições de comercialização e barreiras a atmosferas modificadas inertes, são algumas das necessidades aplicadas em estruturas laminadas e bi-laminadas, definidas com a melhor formação das barreiras necessárias as impermeabilizações ao longo dos dias em gôndolas ou estoque. Abaixo exemplos:



- › **Higiênicos:** Dentre os produtos deste segmento destaca-se a produção de filmes e sacos para fralda, absorventes femininos e geriátricos, guardanapos e papéis higiênicos, dispõe ainda da estrutura técnica completa às formatações das diversas formas de acabamento dos sacos e filmes os quais são adequados para as especificações solicitadas no mercado. Abaixo exemplos:



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

### **3.1 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.

Entretanto, por razões estranhas à sua vontade e imprevisíveis, seu revés financeiro ocorreu no ano de 2.008, quando sofreu de forma bastante intensa os efeitos da crise financeira mundial iniciada nos Estados Unidos. O ano de 2.008 era um ano promissor, a RECUPERANDA possuía uma situação financeira estável, com planejamento estratégico preparado para uma expansão nos negócios. No segundo semestre o cenário mudou radicalmente e, desde então, a RECUPERANDA trava uma batalha para que possa voltar a ter seu equilíbrio financeiro.

No ano de 2.009 houve o reflexo imediato da crise, o volume das receitas diminuiu drasticamente, fazendo com que a RECUPERANDA não pudesse honrar com todos os seus compromissos.

Durante o ano de 2.010, além da queda nas receitas, outro fator impulsionou os maus resultados obtidos, a alta no preço da matéria-prima, que não ocorreu somente no Brasil, foi global.

A soma de todos estes fatores fez com que a RECUPERANDA financiasse sua operação em seus fornecedores (comprando a prazo) e em instituições financeiras (contraíndo empréstimos). Ocorre que, após a crise de 2.008, o custo dos financiamentos ficou muito mais alto. Empréstimos que antes eram conseguidos com facilidade passaram a se tornar escassos e cada vez mais onerosos. Os financiamentos que puderam ser obtidos obrigaram a empresa a pagar uma alta taxa de juros.

Com a queda no faturamento, houve perda de liquidez e, apesar de ser totalmente solvente, a RECUPERANDA se viu forçada a renegociar e alongar seus compromissos com bancos e fornecedores, para que pudesse ter fôlego e retomar a liquidez necessária para novamente ser pontual em todos os seus compromissos.

O alongamento do perfil da dívida ocorreu de forma positiva, porém, em meio às negociações, a RECUPERANDA foi ré em um pedido de falência promovido por uma Instituição Financeira, com quem vinha negociando e inclusive realizando pagamentos parciais.

O pedido de falência alegava a insolvência da RECUPERANDA, o que não refletia a realidade, e que ainda não reflete no presente, uma vez que o problema da RECUPERANDA é passageiro, de falta de liquidez.

Além disso, diante deste cenário a Recuperanda estava com diversos apontamentos junto ao SERASA e outros órgãos de proteção, o que inviabilizava ainda mais a operação.

O pedido de falência trouxe inúmeras consequências negativas para a RECUPERANDA que, no intuito de proteger seu patrimônio e, conseqüentemente, o de seus credores, de uma provável quebra, entrou com o pedido de recuperação judicial.

Em conseqüência a esta cadeia de fatos, a RECUPERANDA encontra-se em episódica crise econômico-financeira, apesar dos mais diligentes esforços de seus administradores para vencê-la, como a busca de novos investidores e de recursos no mercado financeiro para formação de capital de giro e um necessário corte de custos.

Apesar de todo o exposto, a RECUPERANDA acredita ser transitória sua atual situação 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 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 registrado em quase uma década de existência.

### 3.2 Quadro de Credores

CLASSE	VALOR	AV %
I - TRABALHISTA	633.681,71	1,77%
II - GARANTIA REAL	8.881.794,21	24,76%
III - QUIROGRAFÁRIO	26.357.148,45	73,47%
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>35.872.624,37</b>	<b>100,00%</b>

VALORES EM R\$

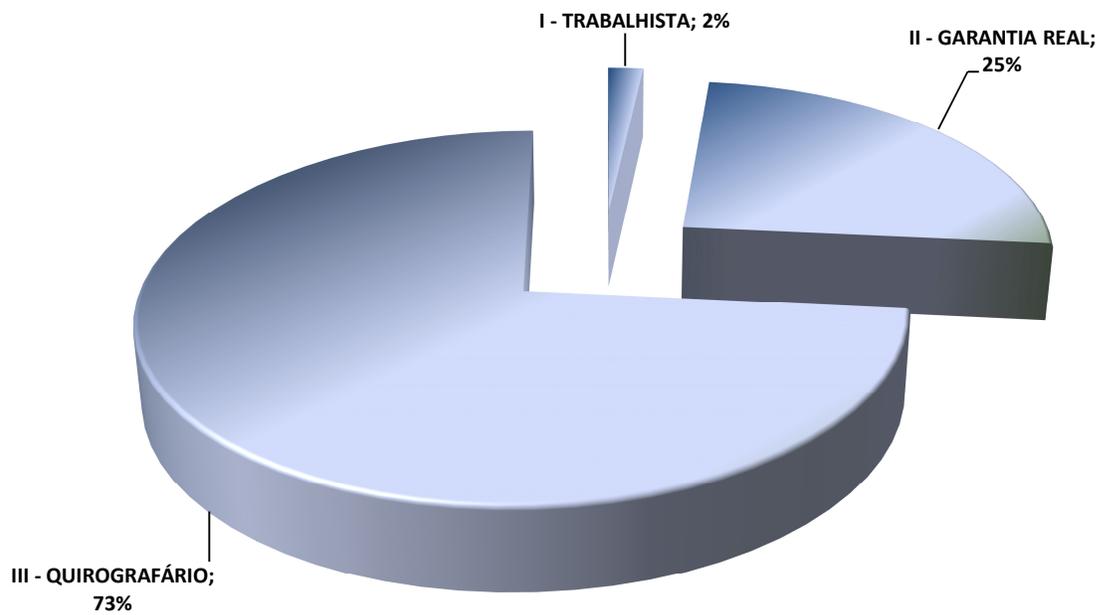


Gráfico de representatividade de classe de credores

### 3.3 Plano de Reestruturação Operacional

Após o pedido de recuperação judicial, a RECUPERANDA, através de sua Diretoria, desenvolveu um plano de reestruturação financeiro-operacional visando a 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. As medidas identificadas no Plano de Reestruturação Financeiro-Operacional estão incorporadas a um planejamento para o período de 15 (quinze) anos e estão fundamentadas nas seguintes decisões estratégicas:

#### 3.3.1 Área Industrial

- › Plano de redução dos custos fixos para melhoria da margem operacional, bem como redução de custos, mediante análise de processos, para melhoria da margem de contribuição. Com estas reduções espera-se uma melhoria em torno de 5% na margem de contribuição;
- › Planejamento de compras com base em indicadores de desempenho, otimizando o giro do estoque, buscando equacionamento entre as entradas de produtos necessárias com a receita gerada;

#### 3.3.2 Área Comercial

- › Controle de margens operacionais por canal de venda, produto e segmentação de mercado;
- › Realinhamento das políticas comerciais praticadas;
- › Restabelecimento do faturamento junto a clientes estratégicos;
- › Reposicionar preços no mercado para aumento da rentabilidade dos produtos;
- › Prospectar novos clientes potenciais e ganhar novos mercados;
- › Restabelecer estratégias com os representantes e a área comercial.

### 3.3.3 Área Administrativa

- › Re-parcelamento do passivo tributário;
- › Otimização das rotinas administrativas, com a implementação de relatórios gerenciais e melhor acompanhamento dos processos;
- › Acompanhamento e gerenciamento efetivo nos custos de produção e distribuição; Redução despesas fixas, evitando gastos desnecessários, desperdícios e ações sem planejamento;
- › Negociação frente aos fornecedores para a atual situação da empresa;
- › Fortalecimento organizacional e da responsabilidade estratégica de tomada de decisão para alcançar metas e assegurar a aderência das ações aos planos;
- › Novas parcerias com fornecedores estratégicos, para garantir a continuidade da produção e acima de tudo a qualidade dos produtos produzidos;
- › Corte de custos desnecessários e busca de alternativas para a redução de gastos.

### 3.3.4 Área Financeira

- › Buscar fontes de financiamento e linhas de créditos menos onerosas para as operações mercantis;
- › Recuperação de créditos inadimplentes;
- › Renegociação das taxas de juros já praticadas e prospectar novos parceiros para futuras transações menos onerosas;
- › Renegociação do passivo não sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial de forma a equacionar a entrada de receitas e o pagamento dos acordos conforme seu fluxo de caixa;
- › Implantação de relatórios gerenciais para análise de resultados econômicos e financeiros.
- › Fornecer base sustentável a todas as decisões estratégicas.

### 3.3.5 Área Operacional

- › Redução dos custos operacionais;
- › Continua melhoria na manutenção e aquisição de novas máquinas e equipamentos garantindo sempre a melhoria da qualidade dos produtos e otimização dentro da cadeia produtiva;
- › Plano de redução dos custos fixos para melhoria da margem operacional, bem como planejamento para redução dos custos de produção mediante análise de processos, para melhoria da margem de contribuição;
- › Garantir a flexibilidade para atender as futuras demandas de mercado e atender novos clientes.

## 3.4 Cenário Econômico e Mercadológico

### 3.5 O surgimento das primeiras embalagens

As primeiras embalagens surgiram há mais de 10 (dez) mil anos e serviam como simples recipientes para beber ou estocar. Para a confecção destas primeiras embalagens eram utilizados produtos em seu estado natural sem qualquer beneficiamento, os mais utilizados eram as conchas e as cascas de coco, com o tempo o homem foi desenvolvendo habilidades que permitiram com que cada vez mais estes produtos aumentassem seu tempo de estocagem e principalmente a conservação, daí surgem às tigelas de madeira, cestas de fibras naturais potes de argila, esta pode ser considerada a segunda geração de formas e técnicas de embalagem.

As primeiras embalagens produzidas em grande escala tiveram como principal insumo o vidro, por volta do primeiro século depois de Cristo os artesãos sírios descobriram que com o vidro fundido era possível assoprá-lo e transformá-lo em vários formatos e tamanhos, isso permitia a produção em massa de vários utensílios. Embora o uso de metais como o cobre, ferro e estanho tenham surgido na mesma época que a cerâmica de barro, foi somente nos tempos modernos que eles começaram a ter um papel importante para a produção de embalagem.

Foi somente no século XIX que a Marinha Inglesa começou utilizar latas de estanho e os enlatados de alimentos começaram a ser desenvolvidas e aparecer

nas lojas da Inglaterra por volta de 1.830. Estas latas difundiram-se apenas na Segunda Guerra Mundial. Neste período o crescimento da demanda elevou o preço da folha-de-flandres, obrigando os produtores de latas buscarem alternativas mais baratas para a produção, substituindo assim para o alumínio.

Foi após a Guerra que o mundo se viu diante de uma vida urbana diferente, surgiram os primeiros supermercados, onde pela primeira vez os produtos eram estocados em prateleiras e vendidos em grandes variedades e com preços distintos, foi aí que surgiram as inúmeras inovações na produção das embalagens, pois estas embalagens tinham que permitir que os produtos principalmente alimentares fossem transportados dos locais de sua produção até as prateleiras dos supermercados e ainda assim manter sua qualidade mesmo sendo estocado por um período maior, neste primeiro momento as embalagens de papel e papelão atenderam a estes requisitos, estas embalagens resistiam a quantidades pesadas de vários tipos de produtos, eram fáceis de estocar, transportar e empilhar além de serem mais higiênicas. Foi um pouco depois deste período que surgiram as embalagens de plástico, resina plástica como o polietileno e desenvolvimento do poliéster, ampliaram o uso dos invólucros transparentes, iniciado na década de 20 com o celofane, permitindo a oferta de embalagens numa infinidade de formatos e tamanhos.

No Brasil de 1.945 poucos produtos ainda eram comercializados pré-acondicionados. Na indústria de alimentos, os principais eram café torrado e moído, o açúcar refinado, o extrato de tomate, o leite em garrafa, o óleo e o vinagre, a grande parte dos produtos de primeira necessidade eram vendidos a granel, ou seja, eram pesados no balcão e embrulhados em sacos de papel. Neste período além dos alimentos alguns outros produtos começaram ser vendidos embalados como, por exemplo, o cigarro, a cerveja, os inseticidas líquidos, perfumarias entre outros. Após o período da Segunda Guerra Mundial o processo de industrialização viabiliza a substituição de importações impulsionando a demanda por embalagens, com isso alguns setores reagiram a essas novas necessidades.

Foi a partir dos anos 60 que a produção de embalagens plásticas teve um aumento significativo, e dos anos 70 até os dias atuais a indústria brasileira de embalagens

vem acompanhando as tendências mundiais tendo assim sua produção com características especiais como aquelas que resistem a altas temperaturas, proteção contra a luz, embalagens a vácuo e evidência à violação.

A RECUPERANDA por sua vez destaca-se no mercado de embalagens flexíveis pela qualidade de impressão em cromias de até 8 (oito) cores. Esta qualidade gráfica diferenciada tem origem na associação das fases do projeto onde são ajustadas todas as variáveis inertes do processo produtivo da embalagem, garantindo a manutenção dos padrões especificados por nossos clientes. Apesar do setor de embalagens estarem bastante segmentado é possível mensurar o potencial de mercado da RECUPERANDA, sendo que as empresas do mesmo setor encontram-se pulverizadas no país, a seguir uma breve análise das perspectivas sobre as possibilidades de manutenção no mercado.

O setor de embalagens destaca entre as atividades industriais, pelo volume que representa no consumo de diversas matérias-primas e por sinalizar rapidamente qualquer alteração no mercado de consumo. Há aproximadamente 15 anos atrás, as oscilações que ocorriam no mercado eram imprevisíveis para o setor, a forte desvalorização do real frente ao dólar neste período fazia com que as empresas optassem pela importação de muitos produtos, demandando menos produção nos pais, conseqüentemente neste período muitas empresas tiveram resultados desfavoráveis.

Apesar de o setor ter sobrevivido à crise econômica ainda com taxas pontuais de crescimento em alguns mercados, apenas no ano de 2010 começa apresentar crescimentos consideráveis, fechando o ano de 2010 com um crescimento de 13% em relação ao ano anterior.

A RECUPERANDA possui hoje uma capacidade produtiva de 400 toneladas/mês ou ainda 4.800 toneladas/ano, emprega atualmente cerca de 115 funcionários de forma direta, além de muitos empregos indiretos.

### 3.5.1 Mercado Setorial – Premissas, Desempenho Retroativo e Projeções

#### 3.5.1.1 Premissas

Vivemos em uma era onde o mundo está totalmente globalizado, prova disto é a rapidez com que produzimos como nos especializamos e adaptamos rapidamente as novas tecnologias, dentro deste cenário, podemos atentar ao fato de que hoje todos os produtos que são comercializados são embalados, sejam eles na sua forma final para comercialização ou nas suas fases intermediárias de fabricação e transporte. A economia do Brasil apresenta-se de uma maneira muito complexa, e este setor dentro dos outros que giram o mercado está tornando-se cada vez mais significativo. A especialização das embalagens vai muito além do que a boa aparência do produto final, esta contribui tanto para a diminuição de perdas de produtos primários quanto para a preservação, conservação e para a padronização da qualidade dos produtos que consumimos. As embalagens estão presentes em quase tudo que vemos e consumimos, possui ainda uma ampla variedade em relação a tamanho, formas, materiais, independente disso está presente no nosso dia-a-dia e nos proporciona benefícios que justificam sua existência e importância, se notarmos hoje todos os produtos que consumimos está tão relacionado com suas respectivas embalagens que não podemos imaginar um sem o outro. Por sua vez os produtos de hoje não podem ser produzidos mais sem pensar em sua embalagem, pois deve ser definida com base na engenharia, legislação, economia e inovação.

De acordo ainda com pesquisas setoriais, a ABRE (FVG) cita, por exemplo, que para a maioria dos consumidores, em muitos dos produtos consumidos a embalagem é a que torna seu símbolo, ou seja, na hora de comprar o que vem na cabeça do consumidor é a própria embalagem e não o produto em si, isso significa gerar um novo valor dentro do que está sendo realmente oferecido. Na hora da compra muitas vezes o design da embalagem, as cores, formas, e texturas são decisivos na escolha do produto.

Além disso, os padrões gráficos em uma embalagem moldam a personalidade do produto principalmente para aqueles produzidos em uma grande escala, porque geralmente ficam expostos em grande quantidade nas prateleiras e sozinhos estes

produtos são capazes de enviar mais mensagens do que uma propaganda publicitária, esta é uma das razões que torna a embalagem como indispensável e estratégica, pois nesses casos ela própria faz o papel da propaganda.

Aproximadamente 10 (dez) mil produtos são expostos diariamente nas prateleiras dos estabelecimentos comerciais do país, estima-se que 5% apenas possuem propaganda massiva na mídia, ou seja, a própria exposição dos produtos nas prateleiras serve como sua publicidade. A globalização e o desenvolvimento mercadológico promovem uma oferta cada vez maior de produtos e com a alta concorrência o mercado torna-se cada dia mais exigente e busca cada vez de mais qualidade, no caso das indústrias de embalagens esta proporcionalidade também acontece, à medida que aumenta a exigência de qualidade destes produtos aumentam também a necessidade de fazer as embalagens mais adequadas, convenientes e competitivas.

#### 3.5.1.2 Desempenho Retroativo

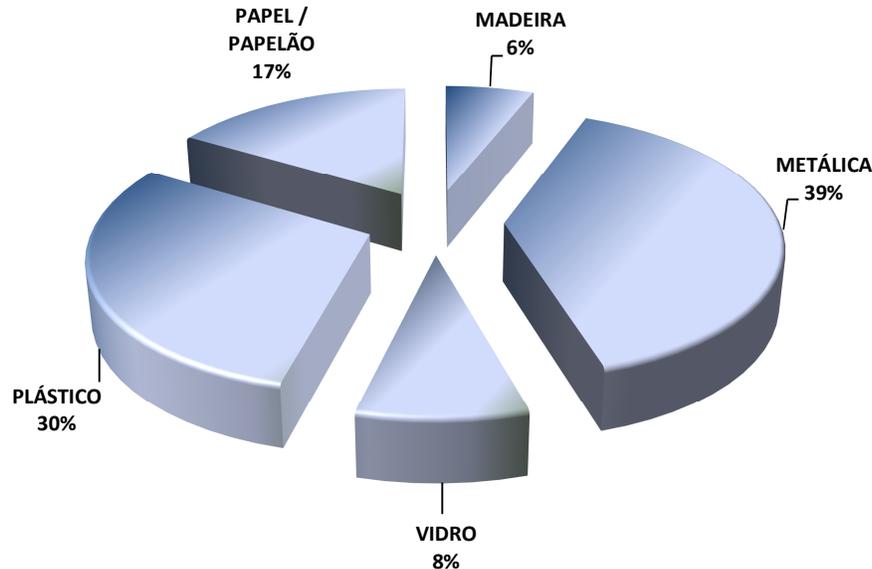
O Brasil está em 2º lugar no ranking dos países que mais inovam no lançamento de embalagens no ano, perde apenas para os EUA. Segundo informações do Laboratório Global de Embalagem (ESPM), o País saiu do 6º lugar no ano de 2.008 para o segundo lugar já nos primeiros meses de 2.009, só neste ano foram lançadas mais de 20 mil novas embalagens inovadoras, sendo 48% deste total para o desenvolvimento de embalagens do setor alimentício.

Em 2.009 a indústria brasileira de embalagem teve um faturamento bruto de R\$35 bilhões, sendo a principal participação do setor de embalagens plásticas com 37,64%, mantendo este percentual de participação em 2010.

Já as exportações de embalagens geraram um faturamento de US\$ 545,9 milhões ao setor em 2008. O valor é 13,91% superior que o de 2007 e os melhores desempenhos foram registrados pelo setor metálico, com 28,41%, e de plásticos, com 22,42%.

EXPORTAÇÕES		
2007	479.305	47%
2008	545.972	53%
TOTAL	1.025.277	100%

Valores em Milhões R\$



Fonte ABRE EXPORTAÇÕES 2008

Estudos de mercado realizados pela Fundação Getúlio Vargas para a ABRE a receita líquida do setor em 2010 foi de R\$ 40 bilhões, um crescimento de 14% se comparado ao ano de 2009.

Este crescimento se mantém progressivo se analisarmos os valores desde 2007, segundo quadro abaixo:

ANO	RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO
2007	33,2	33,0
2008	35,4	34,9
2009	35,4	34,9
2010	40,5	40,0
<b>TOTAL</b>	<b>144,5</b>	<b>142,8</b>

Valores em bilhões de R\$

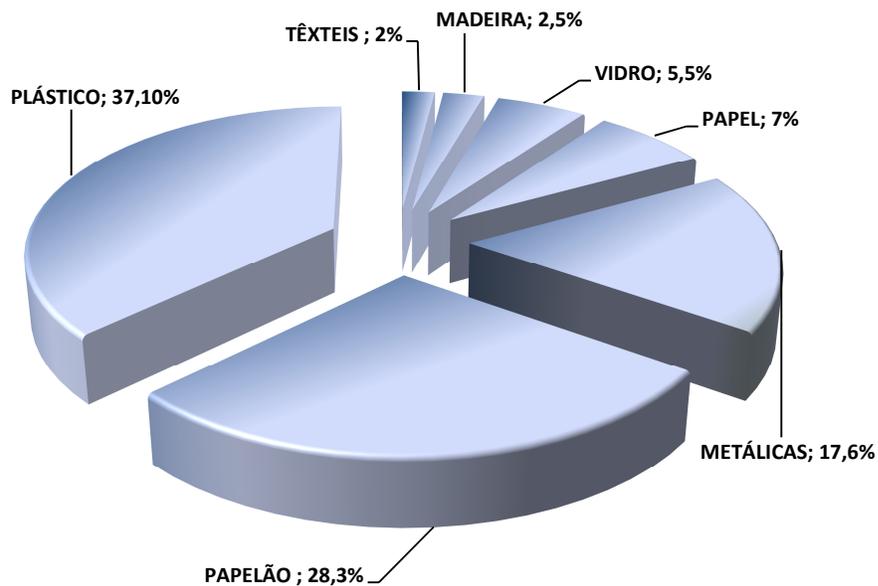
Fonte: IBGE / Pesquisa Industrial Anual (PIA)

Conforme documento elaborado pelo IBGE, destaca-se que a RECUPERANDA foi responsável no último ano por cerca de 5% de todo o PIB do município.

## Produção Física

O valor da produção nacional de embalagem é representado abaixo pela receita de cada segmento da indústria onde o setor plástico representa 37,13% do total faturado no ano, seguido por papelão ondulado e papel-cartão com 28,3% de participação, metálicas (17,58%), papel (7,01%), vidro (5,47%), madeira (2,56%) e têxteis (1,94%).

Nos últimos três anos o percentual de participação das embalagens plásticas flexíveis vem mantendo uma média de 35%, sendo este o principal segmento dentro do setor.



Fonte ABRE 2010

### 3.5.1.3 Projeções

A embalagem há tempos vem sendo considerada item indispensável na comercialização de produtos. Sua importância vai mais além do que apenas uma boa estética, é imprescindível para a proteção e conservação, permitem ainda fornecer informações adicionais sobre o produto ou a empresa. As embalagens estimulam e facilitam a comunicação persuasiva e identificação da marca, possibilitando estratégias de comunicação, viabilizando a promoção da marca criando valor agregado no mercado.

O setor movimenta no mundo cerca de R\$ 500 bilhões sendo o Brasil responsável por um percentual de aproximadamente 2% em média. No Brasil o setor de embalagens abarca ainda um conjunto diversificado de empresas desde os produtores da matéria-prima e insumos, até as grandes indústrias produtoras das embalagens e acessórios.

As embalagens podem ser confeccionadas com os mais diversos insumos, sendo os principais, plástico, alumínio e vidro. Nenhum destes segmentos ficou de fora do crescimento expressivo que ocorreu nas indústrias de embalagens em 2.010, sendo que as embalagens plásticas significam o maior percentual em relação as vendas.

A produção no primeiro semestre de 2.010 subiu 16,29% em relação ao mês anterior e fechou o ano com aproximadamente R\$ 40 milhões em vendas.

Dentre todos os principais setores que constituem o PIB Brasileiro o de embalagens foi o que conseguiu superar a crise mundial mais rapidamente, depois de uma queda acentuada de quase 12% em 2.009, a produção foi retomada no ano passado. Para 2.011 as expectativas são de que este bom desempenho ocorra com crescimentos pontuais em até 5% em relação ao volume de produção, porém, os bons resultados estarão atrelados aos preços dos insumos internacionais e ainda dos preços do mercado interno, principalmente das políticas comerciais das empresas.

### 3.5.2 Perspectivas Econômicas – Brasil

O Brasil se apresenta mundialmente como uma economia sólida, motivo este que fez com que o país além de superar a crise econômica financeira que afetou o mundo, também conseguiu manter-se como um país em desenvolvimento acelerado e principalmente a níveis competitivos frente aos mercados externos. O retrato econômico que podemos traçar do país hoje é de uma economia equilibrada, onde se consegue produzir quase que efetivamente tudo que seu mercado interno e externo demanda, prova disso é que nos últimos anos o setor industrial, por exemplo, vem mantendo uma média de crescimento de 14,6%, as taxas de desemprego há muito tempo não chegam a patamares que vimos hoje, por outro lado o mercado de consumo interno está aquecido pelas linhas de créditos facilitadas e distribuição de renda no país, são mais brasileiros que saem da linha da pobreza e passam a consumir demandando mais produção interna, o Brasil é a menina dos olhos das grandes economias mundiais, primordialmente pelos fatores que foram destacados acima. O novo modelo de desenvolvimento adotado pelo governo brasileiro ajudou a reduzir consideravelmente os impactos negativos da instabilidade financeira que abalou o mercado mundial. Nos últimos anos, a política econômica do Governo Federal, responsável pela criação de milhões de empregos, combinada à política social de transferência de renda, produziu um círculo virtuoso de crescimento. Tudo isso ajudou no fortalecimento do mercado interno, fazendo com que as empresas sintam-se estimuladas a investirem em produção e fiquem menos expostas às oscilações do mercado internacional. O compromisso com os fundamentos econômicos também contribuiu na proteção contra crises internacionais e deixou o país menos vulnerável.

O Brasil tem apresentado ritmo de crescimento superior à média mundial nos últimos anos. A superação dos efeitos da crise econômica também está abrindo oportunidades para o País, que provou ser possível adotar um modelo de desenvolvimento econômico baseado no mercado interno e na redução das desigualdades sociais.

O País se tornou credor internacional, ao contrário do que ocorreu em outras épocas de crise internacional, o Brasil não depende mais da entrada de dinheiro do exterior para honrar seus compromissos. Desde 2008, pela primeira vez na história, o País dispõe de mais dólares do que seria preciso para pagar toda a sua dívida externa.

## 4. Análise de Desempenho Econômico e Financeiro

Abaixo está demonstrado resumidamente o desempenho econômico da empresa nos 3 últimos anos e o primeiro mês de 2011, correspondente ao período anterior ao pedido de recuperação judicial, dados estes que se encontram anexados aos autos, de acordo com artigo 51 da Lei 11.101/2005.

### 4.1.1 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO									
CHROMO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EMBALAGENS PLÁSTICAS LTDA.									
EXERCÍCIO	2008		2009		2010		ESPECIAL EM 17 DE JANEIRO DE 2011		
	R\$	AV%	R\$	AV%	R\$	AV%	R\$	AV%	
RECEITA BRUTA	38.731.630	100,00%	31.591.863	100,00%	34.574.559	100,00%	1.200.897	100,00%	
(-) DEDUÇÕES	(10.146.518)	-26,20%	(8.858.556)	-28,04%	(9.825.042)	-28,42%	(368.936)	-30,72%	
RECEITA LÍQUIDA	28.585.112	73,80%	22.733.307	71,96%	24.749.517	71,58%	831.961	69,28%	
(-) CUSTO PRODUTOS VENDIDOS	(26.680.717)	-68,89%	(19.770.743)	-62,58%	(23.798.979)	-68,83%	(805.704)	-67,09%	
RESULTADO BRUTO	1.904.395	4,92%	2.962.564	9,38%	950.538	2,75%	26.257	2,19%	
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	(6.932.217)	-17,90%	(4.095.349)	-12,96%	(5.342.072)	-15,45%	(142.380)	-11,86%	
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	243.391	0,63%	35.222	0,11%	562.672	1,63%	0,76	0,00%	
RESULTADO OPERACIONAL	(4.784.431)	-12,35%	(1.097.563)	-3,47%	(3.828.862)	-11,07%	(116.123)	-9,67%	
(+/-) RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	262.734	0,68%	-	0,00%	160.303	0,46%	-	0,00%	
(+/-) DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	-	0,00%	-	0,00%	(105.591)	-0,31%	-	0,00%	
RESULTADO ANTES CSLL /IRPJ	(4.521.697)	-11,67%	(1.097.563)	-3,47%	(3.774.150)	-10,92%	(116.123)	-9,67%	
(-) CSLL /IRPJ	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	
RESULTADO LÍQUIDO	(4.521.697)	-11,67%	(1.097.563)	-3,47%	(3.774.150)	-10,92%	(116.123)	-9,67%	

Valores em Reais (R\$)

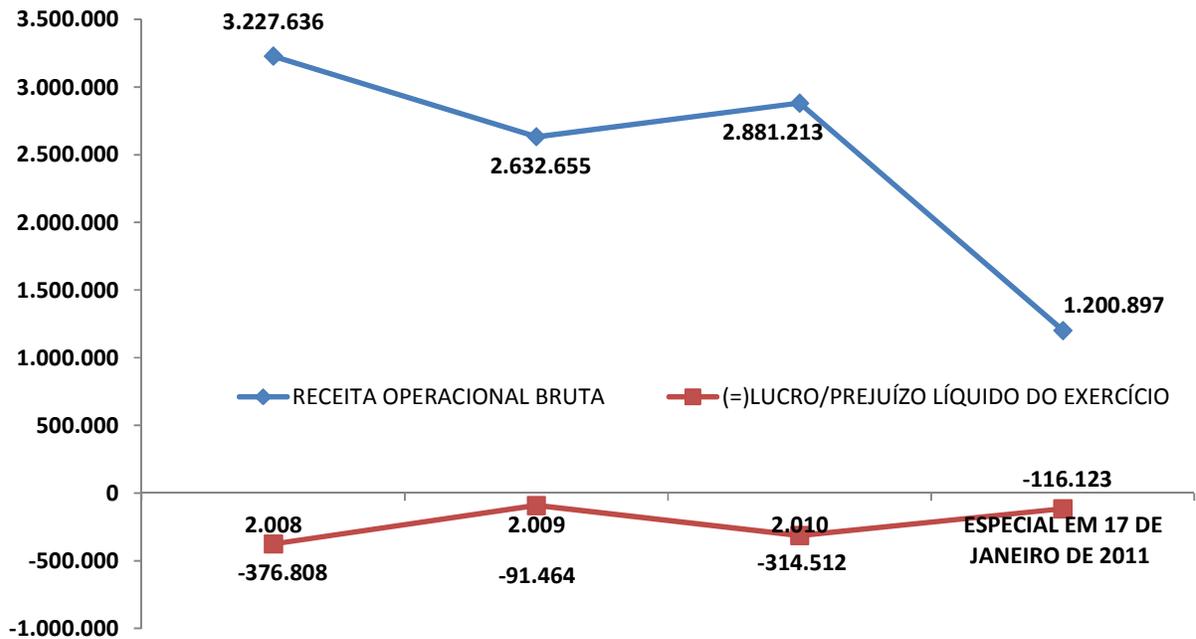


Gráfico Comparativo – Receita Bruta X Resultado Líquido

### 4.1.2 Análise

As dificuldades enfrentadas pela RECUPERANDA nos últimos anos estão realçadas na DRE - Demonstração de Resultados do Exercício - apresentado no quadro anterior. Dentre os períodos analisados, mais recentes, a empresa deixou de apresentar lucro.

No exercício de 2008 a empresa registrou a maior receita, R\$ 38,7 milhões, o que corresponde a uma média mensal superior a R\$ 3,2 milhões. O ano de 2008 foi marcado pela crise financeira mundial, e esta já refletiu no resultado da RECUPERANDA, assim como em boa parte das empresas do mundo, e apresentou o maior prejuízo dentre os períodos analisados, de R\$ 4,5 milhões ou 11,67% da receita bruta.

No ano de 2009, já fragilizada pelo resultado negativo do ano anterior, o faturamento teve grande queda de 18,43%. Embora a diretoria tenha agido com muita rapidez para contornar os efeitos do enorme prejuízo de 2008 a grande queda nas vendas ainda manteve algum prejuízo, desta vez na ordem de pouco mais de R\$ 1 milhão, ou 3,47% da receita bruta.

No exercício de 2010 a empresa apresentou faturamento de R\$ 34,5 milhões, um importante crescimento de pouco mais de 9% em relação a 2009, mas ainda ficando aquém do registrado no ano de 2008. As contas de custo dos produtos vendidos e despesas operacionais tiveram alta em relação ao ano anterior, de 6,25 pontos percentuais no caso do custo dos produtos vendidos e 2,49 pontos percentuais no caso das despesas operacionais, ocasionando um prejuízo de R\$ 3,7 milhões, ou 10,92% da receita bruta.

O exercício encerrado especialmente em 17 de janeiro de 2011 teve poucos dias de movimentação, o que prejudica a análise. Mas, mesmo com poucos dias de movimentação, é notório que as principais contas mantiveram sua representatividade em relação a receita bruta.

Caso a empresa não encontre condições favoráveis de prazo para concretizar uma profunda mudança no perfil de sua dívida, e por isso 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, a empresa 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.

## 4.2 Projeções do Desempenho Econômico-Financeiro

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento contínuo do mercado. Os efeitos das medidas de melhoria, incluídos no resultado operacional e financeiro, foram calculados com base em estimativas realistas. Para elaborar o Plano de Recuperação e estimar os resultados operacionais para o período de recuperação, foram utilizadas diversas informações fornecidas pela RECUPERANDA. Com base nestas informações foram identificadas diversas medidas para melhorar o desempenho operacional. A identificação e quantificação destas medidas foram realizadas visando à viabilidade da RECUPERANDA.

### 4.1.1 Projeção das Receitas

#### 4.2.1.1 Premissas

Para a projeção do volume de receita bruta nos 15 (quinze) 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, inferior inclusive às 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, inferior ao volume ocorrido no ano de 2008;
- O volume inicial projetado está totalmente de acordo com a capacidade operacional da empresa e para os demais anos projetados 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;
- 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.

### 4.2.1.2 Projeção

RECEITAS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8
FILME IMPRESSO	17,29	19,02	19,97	20,97	22,02	22,90	23,82	24,77
FILME IMPRESSO LAMINADO	8,96	9,86	10,35	10,87	11,41	11,87	12,35	12,84
FILME LISO	3,93	4,32	4,53	4,76	5,00	5,20	5,41	5,62
LAMINADO SNACKS	0,70	0,77	0,81	0,85	0,89	0,93	0,97	1,01
SACO IMPRESSO	2,82	3,10	3,25	3,42	3,59	3,73	3,88	4,04
SACO LISO	1,00	1,10	1,16	1,21	1,27	1,32	1,38	1,43

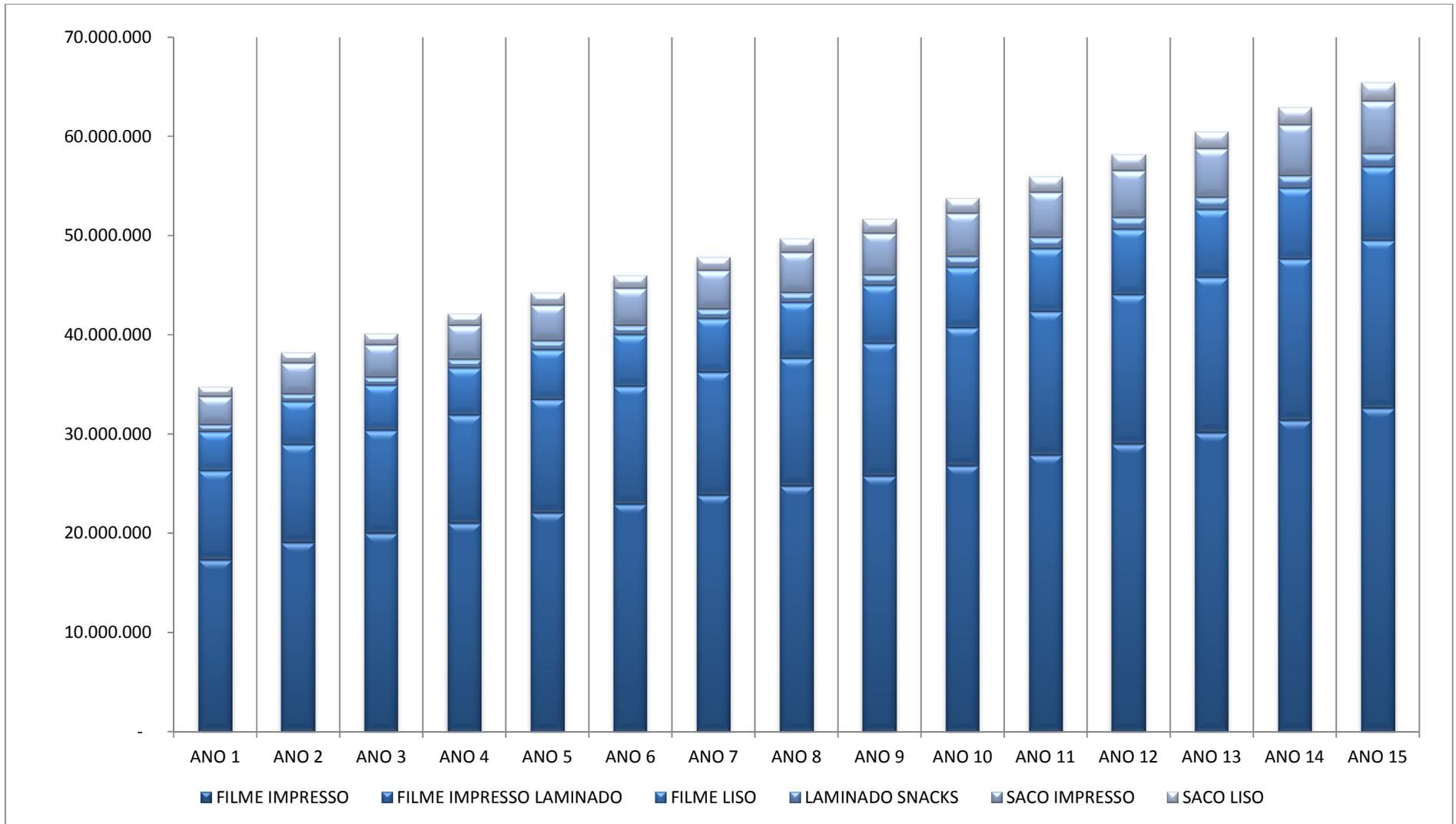
RECEITAS	ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13	ANO 14	ANO 15	TOTAL
FILME IMPRESSO	25,76	26,79	27,86	28,98	30,14	31,34	32,60	<b>374,26</b>
FILME IMPRESSO LAMINADO	13,35	13,89	14,44	15,02	15,62	16,25	16,90	<b>193,99</b>
FILME LISO	5,85	6,08	6,32	6,58	6,84	7,11	7,40	<b>84,95</b>
LAMINADO SNACKS	1,05	1,09	1,13	1,18	1,22	1,27	1,32	<b>15,19</b>
SACO IMPRESSO	4,20	4,36	4,54	4,72	4,91	5,11	5,31	<b>60,96</b>
SACO LISO	1,49	1,55	1,61	1,68	1,74	1,81	1,89	<b>21,65</b>

Valores em milhões de Reais (R\$)

### 4.2.1.3 Análise

Para o primeiro ano da recuperação judicial foi projetado um volume de R\$ 34,7 milhões de faturamento o que corresponde a R\$ 2,9 milhões de média mensal. O crescimento real projetado em termos monetários é de 10% no primeiro ano, 5% do terceiro ao quinto anos e 4% do sexto ao décimo quinto 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.





*Gráfico ilustrativo da projeção de receitas*



## 4.2.2 Projeção de Resultados

### 4.2.2.1 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. Este grupo de custos varia diretamente proporcional ao faturamento projetado;
- As *Despesas Comerciais* foram projetadas de acordo com o histórico que a empresa apresentou em 2008, 2009 e 2010, além da redução proposta nas medidas de melhoria;
- As *Despesas Fixas* projetadas terão um pequeno aumento no decorrer dos períodos, pois mesmo sendo fixas por característica, na realidade, o aumento no volume de vendas demandará alguns aumentos para comportar o novo nível de atividade, porém, tais despesas já consideram as reduções ocorridas a partir das medidas adotadas e previstas no Plano de Recuperação;
- Outra premissa é que os valores de depreciação inclusos na projeção serão totalmente reinvestidos na empresa como forma de manutenção da atual capacidade instalada;
- 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 além das despesas financeiras, 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;

- O ano 1 da projeção considera os 12 meses subseqüentes a data da publicação no *Diário Oficial Eletrônico do Tribunal de Justiça do Estado de Santa Catarina* da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e conseqüente concessão da recuperação da **CHROMO**; em todo Plano esta data será indicada como “data inicial de pagamento”;
- Todas as projeções foram feitas em um cenário realista.

#### 4.2.2.2 Projeção

A seguir 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	TOTAL
Receita bruta de vendas	34,70	38,17	40,08	42,09	44,19	45,96	47,80	49,71	51,70	53,76	55,91	58,15	60,48	62,90	65,41	751,01
Tributos	9,05	9,95	10,45	10,97	11,52	11,98	12,46	12,96	13,48	14,02	14,58	15,16	15,77	16,40	17,06	195,82
Devoluções	0,17	0,19	0,20	0,21	0,22	0,23	0,24	0,25	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,33	3,76
Receita líquida	25,48	28,03	29,43	30,90	32,45	33,74	35,09	36,50	37,96	39,48	41,06	42,70	44,41	46,18	48,03	551,43
Custo dos produtos vendidos	19,99	21,99	23,09	24,24	25,45	26,47	27,53	28,63	29,78	30,97	32,21	33,50	34,83	36,23	37,68	432,58
Despesas variáveis de venda	1,04	1,15	1,20	1,26	1,33	1,38	1,43	1,49	1,55	1,61	1,68	1,74	1,81	1,89	1,96	22,53
Lucro bruto	4,45	4,90	5,14	5,40	5,67	5,89	6,13	6,38	6,63	6,90	7,17	7,46	7,76	8,07	8,39	96,32
Despesas comerciais	0,78	0,79	0,80	0,81	0,82	0,82	0,83	0,84	0,85	0,86	0,87	0,87	0,88	0,89	0,90	12,62
Despesas administrativas	0,69	0,70	0,70	0,71	0,72	0,72	0,73	0,74	0,75	0,75	0,76	0,77	0,78	0,78	0,79	11,08
Despesas financeiras	0,72	0,78	0,81	0,85	0,89	0,92	0,95	1,00	1,05	1,10	1,15	1,20	1,26	1,31	1,37	15,38
Lucro antes do IR/CSLL	2,26	2,63	2,83	3,03	3,24	3,42	3,61	3,79	3,98	4,18	4,39	4,62	4,84	5,08	5,33	57,24
IRPJ e C.S.L.L.	0,51	0,60	0,65	0,70	0,75	0,79	0,84	0,88	0,92	0,97	1,02	1,08	1,13	1,18	1,24	13,26
Lucro líquido	1,75	2,03	2,18	2,33	2,50	2,63	2,78	2,91	3,06	3,21	3,37	3,54	3,71	3,89	4,08	43,98
Credores RJ Trabalhistas	0,63	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,63
Credor estratégico Garantia Real	0,38	0,38	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	13,26
Credores estratégicos Quirografários	-	0,06	0,13	0,14	0,19	0,19	0,20	0,21	0,22	0,23	0,23	0,24	0,30	0,32	0,34	3,01
Demais credores G. Real e Quirografários	-	0,22	0,45	0,48	0,63	0,65	0,68	0,70	0,73	0,76	0,79	0,82	1,03	1,07	1,14	10,15
Débitos não sujeitos a RJ	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	-	-	-	-	-	0,60
Passivo tributário	0,17	0,38	0,40	0,42	0,44	0,46	0,48	0,50	0,52	0,54	0,56	0,58	1,21	1,26	1,15	9,07
Investimentos	-	-	-	-	-	-	-	1,10	1,04	0,98	0,92	0,86	0,80	0,74	0,68	7,12
Saldo de caixa acumulado	0,49	1,42	1,58	1,86	2,08	2,39	2,79	2,17	1,70	1,39	1,29	1,37	0,78	0,33	0,13	0,13

Valores em milhões de Reais (R\$)

#### 4.2.2.3 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, representando 12,83% da 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 6,51% da receita bruta projetada no primeiro ano e chega a 8,14% da receita bruta projetada no ano 15 (quinze);
- Conforme a projeção, o *lucro líquido* apurado ao final de cada ano é suficiente para o pagamento da proposta aos credores e ao cumprimento do pagamento do passivo tributário. 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.

## 4.3 Proposta de pagamento aos credores da Recuperação

A premissa adotada para a proposta de pagamento da dívida é a de que os percentuais referentes às receitas obtidas e as parcelas fixas propostas terão que obrigatoriamente ser respeitados conforme proposto. Para tanto, se faz necessário que a proposta seja condizente com a capacidade de pagamento demonstrada pelas projeções econômico-financeiras, sob pena de inviabilizar o processo de recuperação da empresa.

A proposta de pagamento da dívida contida na Lista de Credores deste plano é dividida em cinco grupos: **Credores Trabalhistas, Credor Estratégico Garantia Real, Credores Estratégicos Quirografários, demais Credores com Garantia Real e demais Credores Quirografários.**

A distinção dos credores estratégicos dos demais ocorre pelo fato de que sem o fornecimento destes a RECUPERANDA fica impossibilitada de operacionalizar. A matéria-prima utilizada em sua operação é 100% comprada do Grupo Braskem, sendo este Grupo o detentor do melhor preço do mercado, além de ser o único capaz de atender a toda a demanda necessária. Portanto, é correto afirmar que, sem o fornecimento do Grupo Braskem, não há continuidade dos negócios, e esta condição penalizaria não só a RECUPERANDA mas também todos os seus Credores. Com a ajuda da Braskem, a empresa melhorará, e muito, o seu resultado, beneficiando toda a comunidade dos demais credores da **Chromo**.

### 4.3.1 Pagamento da Classe I – 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 de pagamento.

Ressalta-se que havendo a inclusão de algum credor *Trabalhista* ao longo desse período de 15 (quinze) anos 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 meses após a inscrição da dívida no processo de recuperação judicial.

### 4.3.2 Pagamento Credor estratégico Garantia Real

Esta proposta de pagamento destina-se ao Credor Braskem S.A., que foi relacionado pela RECUPERANDA com o valor de R\$ 7.990.591,99 na classe Garantia Real. Porém, após a publicação da lista de credores da RECUPERANDA e o incidente de crédito feito pela Braskem, foi constatado que o valor correto para este credor é R\$ 9.596.460,54.

Este credor receberá a totalidade de seus créditos em 180 parcelas mensais iguais e consecutivas, vencendo a primeira parcela 30 dias após a data inicial de pagamento. As demais parcelas vencerão nos mesmos dias dos meses subsequentes.

Nos primeiros 24 meses após a data inicial serão pagos apenas juros (4% ao ano) e atualização monetária (Taxa Referencial do mês anterior) sobre o saldo devedor. Do 25° ao 180° meses serão pagos o principal, além dos juros (4% ao ano) e correção monetária (Taxa Referencial do mês anterior) sobre o saldo devedor.

### 4.3.3 Pagamento Credores Estratégicos Quirografários

Esta proposta de pagamento destina-se aos credores do Grupo Braskem relacionados abaixo:

- Quattor Petroquímica S.A.(nova razão social das empresas Polietilenos União S.A. e Suzano Petroquímica S.A.) que foi relacionada pela RECUPERANDA com o valor de R\$ 894.259,65 na classe Quirografários. Porém, após a publicação da lista de credores da RECUPERANDA e o incidente de crédito feito pela Quattor, foi constatado que o valor correto para este credor é R\$ 1.232.924,95.
- Braskem S.A.(nova razão social da empresa Ipiranga Petroquímica S.A.) que foi relacionada pela RECUPERANDA com o valor de R\$ 359.336,24 na classe Quirografários. Porém, após a publicação da lista de credores da RECUPERANDA e o incidente de crédito feito pela Braskem, foi constatado que o valor correto para este credor é R\$ 2.446.812,37.
- IQ Soluções & Química S/A.(nova razão social da empresa Unipar Comercial e Distribuidora S.A.) que foi relacionada corretamente pela RECUPERANDA com o valor de R\$ 616.600,96 na classe Quirografários.

Caso os credores acima listados continuem fornecendo matéria-prima à Recuperanda, garantindo a oferta de, no mínimo, 350 toneladas/mês, ficando a critério da Recuperanda a quantidade a ser comprada de acordo com suas necessidades, receberão seus créditos com 30% de deságio, em um período estimado de 15 (quinze) anos, com pagamentos anuais, vencendo a primeira parcela no 10º dia útil após o período de carência de 24 meses a partir da data inicial de pagamento, com correção monetária pela Taxa Referencial dos últimos 24 meses. As demais parcelas vencerão sempre no 10º dia útil subsequente ao próximo período de 12 meses após a data inicial de pagamento (segunda parcela vencerá no 10º dia útil subsequente ao 36º mês após a data inicial de pagamento e assim sucessivamente), com correção monetária pela Taxa Referencial dos últimos 12 meses.

O valor a ser pago será obtido através de um percentual sobre a receita líquida realizada pela RECUPERANDA nos 12 meses anteriores ao pagamento, conforme o quadro abaixo:

Período	Projeção de Receita Líquida	% Destinado ao Pagto.	R\$ Projetado destinado ao Pagto.
ANO 1	25.480.622	0,00%	-
ANO 2	28.028.684	0,23%	64.060
ANO 3	29.430.118	0,46%	134.525
ANO 4	30.901.624	0,46%	141.251
ANO 5	32.446.705	0,57%	185.393
ANO 6	33.744.574	0,57%	192.808
ANO 7	35.094.357	0,57%	200.521
ANO 8	36.498.131	0,57%	208.541
ANO 9	37.958.056	0,57%	216.883
ANO 10	39.476.378	0,57%	225.558
ANO 11	41.055.433	0,57%	234.581
ANO 12	42.697.651	0,57%	243.964
ANO 13	44.405.557	0,69%	304.467
ANO 14	46.181.779	0,69%	316.646
ANO 15	48.029.050	0,70%	338.239
<b>TOTAL</b>			<b>3.007.437</b>

Valores em Reais (R\$)

O valor destinado ao pagamento dos Credores Estratégicos Quirografários será distribuído proporcionalmente entre as três empresas dos CREDITORES ESTRATÉGICOS QUIROGRAFÁRIOS.

Caso não haja a oferta da matéria-prima na quantidade especificada, os Credores Estratégicos Quirografários terão o mesmo tratamento dos demais Credores com Garantia Real e Quirografários, conforme descrito no item 4.3.4 deste Plano.

#### 4.3.3.1 Aceleração de pagamento CREDORES ESTRATÉGICOS QUIROGRAFÁRIOS

Qualquer credor do Grupo Braskem, conforme detalhado no item 4.3.3 deste Plano, que continue fornecendo matéria-prima à **Chromo**, fazendo com que a RECUPERANDA possa gerar lucro e pagar os seus credores, receberá 1% sobre o valor total vendido no mês para amortização da dívida inscrita no processo de recuperação judicial de forma acelerada. O valor referente ao pagamento acelerado será pago no 10º dia útil do mês subsequente ao mês de fornecimento. O valor será distribuído proporcionalmente entre todos os credores do Grupo Braskem inscritos no processo de Recuperação Judicial na classe Credores Estratégicos Quirografários.

#### 4.3.4 Pagamento demais Credores com Garantia Real e Quirografários

Estes credores receberão seus créditos com 60% de deságio, em um período estimado de 15 (quinze) anos, com pagamentos anuais, vencendo a primeira parcela no 10º dia útil após o período de carência de 24 meses a partir da data inicial de pagamento, com correção monetária pela Taxa Referencial dos últimos 24 meses. As demais parcelas vencerão sempre no 10º dia útil subsequente ao próximo período de 12 meses após a data inicial de pagamento (segunda parcela vencerá no 10º dia útil subsequente ao 36º mês após a data inicial de pagamento e assim sucessivamente), com correção monetária pela Taxa Referencial dos últimos 12 meses.

O valor a ser pago será obtido através de um percentual sobre a receita líquida realizada pela RECUPERANDA nos 12 meses anteriores ao pagamento, conforme o quadro 1 abaixo:

Período	Projeção de Receita Líquida	% Destinado ao Pagto.	R\$ Projetado destinado ao Pagto.
ANO 1	25.480.622	0,00%	-
ANO 2	28.028.684	0,77%	216.227
ANO 3	29.430.118	1,54%	454.077
ANO 4	30.901.624	1,54%	476.781
ANO 5	32.446.705	1,93%	625.775
ANO 6	33.744.574	1,93%	650.806
ANO 7	35.094.357	1,93%	676.838
ANO 8	36.498.131	1,93%	703.912
ANO 9	37.958.056	1,93%	732.068
ANO 10	39.476.378	1,93%	761.351
ANO 11	41.055.433	1,93%	791.805
ANO 12	42.697.651	1,93%	823.477
ANO 13	44.405.557	2,31%	1.027.700
ANO 14	46.181.779	2,31%	1.068.808
ANO 15	48.029.050	2,38%	1.141.695
<b>TOTAL</b>			<b>10.151.322</b>

Valores em Reais (R\$)

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

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

O valor destinado ao pagamento dos demais Credores Quirografários e com Garantia Real será distribuído observando-se três premissas:

- **(A)** Parte do valor será distribuída linearmente a cada um dos credores, ou seja, pelo número de credores existentes (*conforme quadro 2 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;
- **(C)** A partir do 6º ano os pagamentos serão integralmente distribuídos proporcionalmente.

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

RESUMO DA DISTRIBUIÇÃO DOS PAGAMENTOS AOS CREDITORES 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	0,00%	100,00%	100,00%
7	0,00%	100,00%	100,00%
8	0,00%	100,00%	100,00%
9	0,00%	100,00%	100,00%
10	0,00%	100,00%	100,00%
11	0,00%	100,00%	100,00%
12	0,00%	100,00%	100,00%
13	0,00%	100,00%	100,00%
14	0,00%	100,00%	100,00%
15	0,00%	100,00%	100,00%

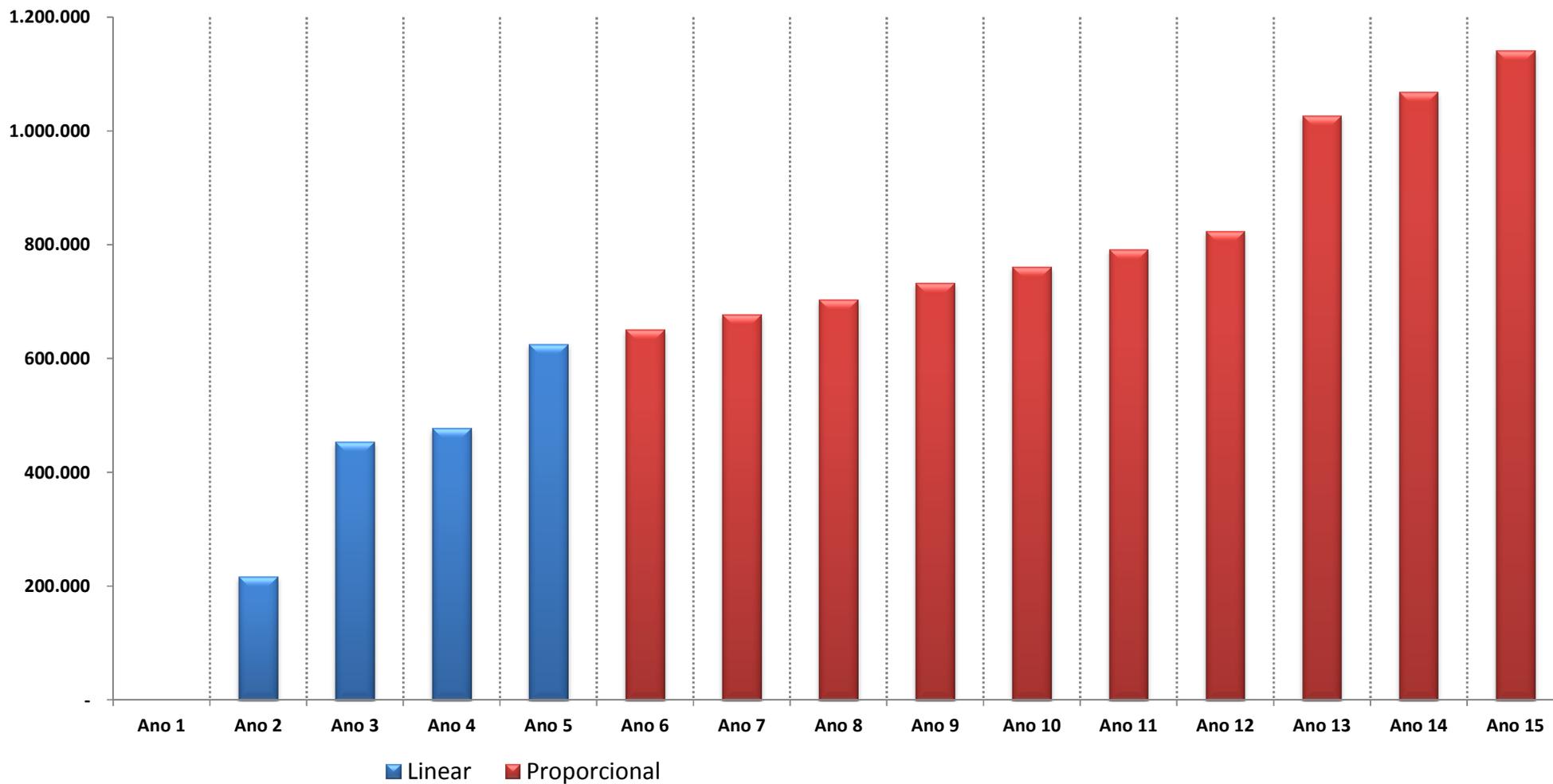
Esta distribuição aos Credores, juntamente com as projeções de pagamento feitas, cria um cenário projetado em que após o 5º ano terão sido liquidados mais de 75% dos credores, ou 134 dos 178 atualmente inscritos.

Abaixo quadro 3, que demonstra o resumo da liquidação dos demais Credores com Garantia Real e Quirografários:

RESUMO DAS LIQUIDAÇÕES DEMAIS CREDITORES COM GARANTIA REAL E QUIROGRAFÁRIOS							
Ano	Credores Liquidados no Ano	% Credores Liquidado 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%	-	10.151.322
Ano 2	74	55%	74	216.227	2,13%	216.227	9.935.094
Ano 3	31	23%	105	454.077	4,47%	670.304	9.481.017
Ano 4	15	11%	120	476.781	4,70%	1.147.085	9.004.236
Ano 5	14	10%	134	625.775	6,16%	1.772.861	8.378.461
Ano 6	-	0%	134	650.806	6,41%	2.423.667	7.727.655
Ano 7	-	0%	134	676.838	6,67%	3.100.505	7.050.816
Ano 8	-	0%	134	703.912	6,93%	3.804.417	6.346.905
Ano 9	-	0%	134	732.068	7,21%	4.536.485	5.614.836
Ano 10	-	0%	134	761.351	7,50%	5.297.836	4.853.485
Ano 11	-	0%	134	791.805	7,80%	6.089.642	4.061.680
Ano 12	-	0%	134	823.477	8,11%	6.913.119	3.238.203
Ano 13	-	0%	134	1.027.700	10,12%	7.940.819	2.210.503
Ano 14	-	0%	134	1.068.808	10,53%	9.009.626	1.141.695
Ano 15	44	33%	178	1.141.695	11,25%	10.151.322	-

Valores em Reais (R\$)

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.



*Gráfico Ilustrativo da projeção de pagamento e forma de distribuição – Quirografários e Garantia Real*

## 4.4 Análise de Viabilidade da Proposta de Pagamento

As projeções demonstram que a RECUPERANDA tem plena condição de liquidar suas dívidas constantes no Plano de Recuperação ora proposto, honrar com os compromissos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, manter e ampliar a atividade comercial durante o período de recuperação e após ele, reverter de maneira significativa à atual situação em que se encontra tendo em vista os seguintes pontos:

- A *Geração de Caixa* durante esse período é plenamente suficiente para a liquidação das dívidas, bem como, para a manutenção das atividades comerciais com o pagamento pontual de seus novos compromissos a serem assumidos e os créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial;
- As ações de melhoria apresentadas nesse plano, das quais parte já estão sendo implementadas, e, principalmente, o comprometimento dos proprietários e da equipe de colaboradores com os objetivos traçados são fatores altamente positivos e que tendem a garantir o sucesso do plano apresentado;
- As projeções mercadológicas realizadas por órgãos vinculados ao segmento/atividade da RECUPERANDA para os próximos anos indicam favorável e constante elevação na demanda.

## 5. 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 receberão seus pagamentos nas mesmas condições e formas de pagamentos estabelecidos neste Plano, de acordo com a classificação que lhes foi atribuída, sem direito aos rateios de pagamentos eventualmente já realizados.

## 6. Baixa dos Protestos

Consoante a Lei nº 9492/1997 (*Lei do Protesto*), os documentos de dívida mercantil ou de serviços que comprovem o compromisso entre o credor e o devedor, em casos de não-pagamento, possuem legalmente assegurado o processo de Protesto Público, formal e solene. Isso para que fique caracterizado o descumprimento pelo devedor e comprovado por um Órgão de Autoridade e Fé Pública, com respaldo na legislação, que dá legitimidade ao protesto e autoridade a seus efeitos. A lei regulamenta um instrumento para evitar a impunidade e atitudes de má-fé, restaurando a moralidade e seriedade em qualquer transação comercial.

A RECUPERANDA requereu o benefício legal da Recuperação Judicial de forma a garantir a manutenção das fontes produtoras, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, suas funções sociais e o estímulo à atividade econômica, e apresenta em juízo aos Credores o Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento, que por sua vez, após aprovado em Assembleia Geral de Credores, constituirá título executivo judicial, nos termos do art. 475-N da Lei nº 5.869, de 11 de janeiro de 1973 - Código de Processo Civil.

Além disso, o artigo 59 da Lei 11.101/2005 (*Lei de Recuperação de Empresas*) determina que a aprovação do Plano de Recuperação Judicial pelos Credores implica novação dos créditos anteriores ao pedido, e obriga o devedor e todos os credores a ele sujeitos, sem prejuízo das garantias, observado o disposto no § 1º do art. 50 desta Lei (*concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas*).

Desta forma, uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial, com a novação de todos os créditos anteriores ao pedido e sujeitos ao plano, e com a constituição do título executivo judicial pela decisão que conceder a recuperação judicial da RECUPERANDA, ficam desde já obrigados todos os Credores a ele sujeitos a suspender a publicidade dos protestos efetuados, pelo fato de não mais existir dívida mercantil ou de serviços não-paga, enquanto o Plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido nos termos aprovados.

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.

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.

Para poder obter a efetiva suspensão provisória dos protestos, uma vez aprovado o plano e, portanto, com a anuência dos credores, a devedora pedirá ao Juízo competente, onde se processa a Recuperação Judicial, para que officie os cartórios de protesto para suspender a publicidade destes protestos, enquanto estiver sendo cumprido o Plano de Recuperação Judicial.

## 7. Fixação do Prazo de Pagamento

Para os demais Credores com Garantia Real e Quirografários a proposta prevê a destinação de um percentual da receita líquida realizada pela RECUPERANDA durante o período de 15 anos a partir da "Data inicial de pagamento". Logo, (i) se a receita realizada for igual à projetada, então, ao final do 15º (décimo quinto) pagamento anual, o passivo total sujeito à recuperação judicial terá sido pago na integralidade aos credores; (ii) se a receita efetivamente realizada for superior à projetada, então poderá ocorrer o pagamento superior aos credores; (iii) se a receita efetivamente realizada ficar aquém da estimada, haverá um saldo remanescente ao final do 15º (décimo quinto) pagamento anual, sobre o qual outorgam os credores sobre ele remissão em favor da **Chromo Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda** em Recuperação Judicial e seus co-obrigados, equivalendo os pagamentos até então realizados na quitação do passivo total sujeito à recuperação judicial, estendendo-se a quitação às garantias reais e fidejussórias prestadas.

Vale ressaltar, que durante o período acima mencionado os Credores receberão os percentuais estipulados, sendo certo que ao final do período dar-se-á em qualquer das hipóteses acima (i, ii e iii) a quitação integral das obrigações da Recuperanda

atinentes ao passivo sujeito à recuperação judicial, considerando-se saldadas todas as dívidas, para nada mais reclamarem os credores contra elas ou seus coobrigados.

## 8. Venda de Ativos

Fica garantida à empresa a plena gerência de seus ativos móveis, restando autorizado, com a aprovação do Plano, a alienação de ativos inservíveis, ou cuja alienação não implique em redução de atividades da RECUPERANDA.

Deste modo, ficaria garantida à empresa a plena e ágil gerência de seus ativos móveis, restando autorizado, com a aprovação do Plano, a alienação de ativos inservíveis, ou cuja alienação não implique em redução de atividades da RECUPERANDA, ou quando a venda se seguir de reposição por outra máquina equivalente ou mais moderna.

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

Se os ativos forem imóveis e/ou conjuntos de bens pertencentes ao estabelecimento empresarial, serão vendidos em praça única convocada pelo MM. Juízo da Recuperação, através de leiloeiro experiente de indicação da vendedora, como unidade isolada que são, nos termos da lei de recuperações, sem sucessão de qualquer forma aos arrematantes, conforme determina o artigo 60, parágrafo único da Lei 11.101/2005, devendo a devedora apresentar previamente em juízo laudo de avaliação confeccionado por empresa com experiência comprovada.

Os recursos obtidos com tais vendas, em quaisquer hipóteses, devem compor o caixa do grupo, fomentando assim a sua atividade, e possibilitando assim o pagamento a seus credores e o cumprimento do Plano de Recuperação.

## 9. Forma de Pagamento aos Credores

Para que seja feito o pagamento, cada credor individual deverá informar via correio eletrônico, através do e-mail: [recuperacaojudicial@chromoembalagens.com.br](mailto:recuperacaojudicial@chromoembalagens.com.br) em até 30 dias anteriores a 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; E
- › INSTITUIÇÃO BANCÁRIA, AGÊNCIA e CONTA CORRENTE PARA O DEPÓSITO.

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

## 10. 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, o devedor, 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 LRF, mesmo após o decurso dos dois anos para encerramento da recuperação judicial.

## 11. 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 implementação.

A RECUPERANDA, desde sua fundação, vem lutando pela sua consolidação e crescimento, num mercado altamente competitivo.

O alto dinamismo, a constante evolução e a capacidade industrial sempre foram absolutamente indispensáveis para a sobrevivência das empresas do segmento. Tal situação de livre e acirrada competição acabou, ao longo dos últimos anos, por promover uma seleção natural entre as empresas concorrentes.

A RECUPERANDA sempre desfrutou de um sólido conceito, realizando a comercialização de seus produtos com qualidade e obtendo o reconhecimento de seus clientes. Também sempre buscou diferenciar-se de seus concorrentes oferecendo produtos de alto nível de forma a garantir a satisfação de seus parceiros de negócios. Assim, num mercado fluente, dinâmico e muito difícil, a RECUPERANDA vem conseguindo manter uma preciosa relação de fidelidade com importantes clientes, que hoje entendemos constituir um de seus maiores patrimônios. Destacamos também a relação com fornecedores, 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 da RECUPERANDA, 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.

## 12. 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 da empresa 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 para a RECUPERANDA 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 compreendido em 15 (quinze) 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 na conjuntura econômica nacional bem como no comportamento das proposições consideradas refletirão nos resultados apresentados neste trabalho.

## 13. 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 implementadas e realizadas, possibilitará que a RECUPERANDA mantenha-se como empresa viável e rentável.

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

Içara, 11 de Abril de 2011.

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

**Anuente:**

**CHROMO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EMBALAGENS PLÁSTICAS LTDA** *em Recuperação Judicial*  
C.N.P.J/MF nº 04.546.378/0001-96

## **14. Anexo I – Laudo de avaliação de bens e ativos**