

MOURA TAVARES
FIGUEIREDO
MOREIRA
E CAMPOS

ADVOGADOS

**DOC. 01. 1º ADITIVO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO
JUDICIAL**



GRUPO FRANCO MATOS

TÊXTIL ITATIBA S.A.

FRANCO MATOS TINTÊXTIL S.A

**SÃO MANOEL PARTICIPAÇÕES E
EMPREENDIMENTOS S.A.**

1º ADITIVO AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

2ª VARA CÍVEL DA COMARCA DE ITATIBA/SP
PROCESSO Nº 0009372-23.2011.8.26.0281

AMPiROC

Sumário

1. Introdução	3
2. O Grupo Franco Matos	3
3. Relevância Sócio-Econômica	5
4. Diagnóstico da Crise	5
5. Situação Atual	6
5.1 - Os Produtos	7
5.2 - Dos Clientes	8
5.3 - A Marca Própria – <i>Malhas Elizabeth</i>	8
5.4 - Da Concorrência	9
6. Plano de Recuperação	10
7. Reestruturação Operacional	10
8. Projeções Financeiras	14
9. Premissas Adotadas do Fluxo	15
10. Composição do Endividamento	16
11. Condições gerais do plano de recuperação	17
Cláusula 1 ^a – Objetivo do Plano de Recuperação Judicial	17
Cláusula 2 ^a – Obrigação de Não Executar	17
Cláusula 3 ^a – Administração da Recuperanda	17
Cláusula 4 ^a – Bens	18
Cláusula 5 ^a – Novação da Dívida	18
Cláusula 6 ^a – Disposições Finais	19
12. Proposta de Liquidação dos Passivos	20
13. Conclusão	21



1. Introdução

O presente Plano de Recuperação Judicial foi elaborado pelo **GRUPO FRANCO MATOS**, formado pelas empresas, **TÊXTIL ITATIBA S.A.**, **FRANCO MATOS TINTÊXTIL S.A.** e **SÃO MANOEL PARTICIPAÇÕES E EMPREENDIMENTOS S.A.**, visando apresentar e estabelecer as diretrizes e ações para solucionar, de forma definitiva, a situação de crise na qual o grupo se encontra desde 2011.

O **GRUPO FRANCO MATOS** protocolou em, 04 de Novembro de 2011, o requerimento ao juízo da 2ª Vara Cível de Itatiba – SP, da proteção prevista na Lei de Recuperação Judicial de Empresas.

Elaborado sob a égide da Lei 11.101/2005, o Plano de Recuperação Judicial descreve as medidas que serão adotadas para viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do **GRUPO FRANCO MATOS**, e permitir que as empresas desenvolvam seus negócios de maneira organizada e eficiente, tornando-se viável, econômica e financeiramente.

O Plano mostra também a descrição da origem de recursos e os ativos que serão utilizados na quitação do seu passivo bem como a viabilidade econômica e financeira das empresas.

2. O Grupo Franco Matos

O **GRUPO FRANCO MATOS**, formado pelas empresas **TÊXTIL ITATIBA S.A.**, **FRANCO MATOS TINTÊXTIL S.A.** e **SÃO MANOEL PARTICIPAÇÕES E EMPREENDIMENTOS S.A.**, vem atuando no setor têxtil desde 1983 e já foi o maior produtor de malhas do Brasil, com a marca “Malhas Elizabeth®”, de reconhecida qualidade de produto e inovação.



A origem do **GRUPO FRANCO MATOS** foi no comércio de tecidos no centro de Belo Horizonte. Os empresários Márcio José Franco Matos e Fernando Eustáquio Franco Matos inauguraram, em 1973, a loja Papuxa Ltda na Av. Afonso Pena, 756 no centro de Belo Horizonte. O sucesso do comércio se consolidou rapidamente, impulsionado pela vocação comercial de seus sócios fundadores, que compravam os confeccionados femininos no Rio de Janeiro e em São Paulo e os revendiam em Belo Horizonte. O comércio deslanchou e os empresários se viram diante da necessidade de expandir os negócios.

No início da década de 80, mais precisamente em 1983, os empresários fundaram a Franco Matos Indústria e Comércio de Malhas, instalando no Vale do Jatobá, em Belo Horizonte, a planta industrial da empresa. Com boa gestão financeira e comercial, não demoraria para que a indústria se tornasse referência em malharia no Estado de Minas Gerais e seu crescimento se dava de maneira exponencial. Em 1994, os empresários adquiriram uma unidade de fiação em Itatiba/SP, que até então pertencia ao reconhecido industrial Sr. Paulo Abreu, proprietário da Pabreu S/A. Em 1996, precisando expandir a indústria, os empresários resolveram investir na aquisição da planta industrial da Cedro Cachoeira em Paraopeba/MG, centralizando toda a sua operação industrial nessa unidade industrial, gerando significativas economias em função da centralização e da verticalização da produção. Foram 14 anos de operação na planta de Paraopeba.

A partir de 2005, enxergando um mercado de oportunidades, o Grupo Empresarial empreendeu uma série de movimentos operacionais e estratégicos de forma a adequar sua estrutura de produção e posicionamento de mercado.

Uma nova planta fabril foi construída em Pedro Leopoldo/MG e a planta de Paraopeba/MG foi descontinuada. Posteriormente, o Grupo adquiriu a maior empresa de malharia do Brasil (Malhas Elizabeth®) do Grupo Vicunha, consolidando a liderança indiscutível de mercado, reestruturando a operação (descontinuação de 2 das 5 plantas). Esta reestruturação também envolveu um



rearranjo dos ativos das fábricas de Paraopeba/MG e Pedro Leopoldo/MG, movimento este finalizado no início de 2011.

3. Relevância Sócio-Econômica

A política social sempre foi tratada com relevância e como base fundamental para o crescimento da empresa. A valorização e o desenvolvimento humano sempre receberam destaque nas operações do **GRUPO FRANCO MATOS**. O crescimento individual de seus colaboradores sempre foi uma das preocupações das empresas.

Geradora de mais de 1.200 postos de trabalho, a Recuperanda destacou-se como importante fonte de empregos diretos e indiretos distribuídos em diversas áreas.

Importante destacar que a indústria de confecções é a maior empregadora de mão de obra feminina no país, com mais de 1,7 milhões de trabalhadoras envolvidas na atividade, segundo a Abit.

Em função de sua larga escala em capacidade produtiva e distribuição, o **GRUPO FRANCO MATOS** se tornou um dos poucos players nacionais, quando estava totalmente operante, ainda em condições competitivas em termos de custos de produção do segmento malharia frente à agressiva concorrência asiática.

4. Diagnóstico da Crise

Com a política econômica de valorização do real para fazer frente à crise mundial de crédito, o mercado de produtos têxteis e confeccionados nacional passou a sofrer a competição dos importados. A queda do consumo nos mercados avançados da Europa e EUA, o aumento do consumo de produtos



têxteis no Brasil pelo aumento da renda e incorporação de 20 milhões de consumidores na classe C/D e a guerra fiscal entre os Estados foram os fatores que mais contribuíram para que o mercado têxtil nacional sofresse a competição dos importados.

Observou-se, em 2011, um incremento de 50% das importações asiáticas de produtos em malha, quando comparadas ao ano de 2010, segundo a ABIT- Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecções.

Esse aumento das importações no setor têxtil causou o fechamento de importantes clientes do **GRUPO FRANCO MATOS** e produtores de confeccionados no Brasil, que passaram a importar produtos para revenda, bem como a criação de grupos atacadistas de malhas, tecidos e confeccionados que passam a importar para redes varejistas brasileiras de confecções, gerando enorme prejuízo para a indústria local, empregadora de mão de obra, pagadora de impostos e geradora de riquezas.

O **GRUPO FRANCO MATOS** sofreu impacto direto em seus negócios no momento em que incorporava maior capacidade produtiva, ao agregar as unidades de Itatiba e São Manuel, oriundas da Vicunha Têxtil S/A, ao seu parque industrial de Pedro Leopoldo (MG), além de operar por algum tempo a unidade de Maracanaú (CE).

Com capacidade instalada para produzir mais de 2.000 toneladas de malha por mês, a empresa sofreu o impacto de 50% do mercado voltar-se aos produtos importados da Ásia, apesar dos esforços para incrementar o processo de inovação de produtos e de engenharia para ajustes na base competitiva.

5. Situação Atual

O **GRUPO FRANCO MATOS** hoje está passando por uma profunda reestruturação para retomada de suas atividades, e com isso conseguirá



reestabelecer a geração de caixa que para fazer frente ao Plano de Recuperação Judicial ora apresentado.

A empresa hoje conta com poucos colaboradores, porém tem investido fortemente no desenvolvimento de um plano estratégico para retomada de suas atividades.

A produção de tecidos acontece apenas na planta de Pedro Leopoldo e em ritmo lento.

5.1 - Os Produtos

O GRUPO FRANCO MATOS é reconhecido por trabalhar artigos clássicos como meia malha, moletom, moletinho, *cotton* com elastano e os revisitamos com novas propostas visuais.

Nosso mercado é o de *sleepwear*, uniformes escolares e profissionais, moda feminina e o *surfwear*. Após termos identificado isso, verificamos que a nossa vocação estava nos produtos em Poliéster/Viscose, onde fomos líderes de mercado durante mais de 20 anos.

Um ponto de destaque e foi a de alterarmos o nosso fio de poliéster/viscose convencional, para o anti-*pilling*, tecnologia que retarda o aparecimento das "bolinhas". Além de sermos diferentes no segmento, oferecemos aos nossos clientes produtos de qualidade diferenciada em relação ao mercado e aos importados.

Nossos produtos são homologados com *tags*, que garantem a nossa qualidade e expõe nossa marca para o consumidor final.

AMPires



Utilizando as mesmas bases de praxe de nosso processo, trabalhamos com o tingimento e acabamentos especiais, como o *devoré*, por exemplo, agregando maior valor ao produto apesar da base ser a mesma.

Investimos em acabamentos diferenciados e tecnológicos, oferecendo aos nossos clientes produtos visando a proteção aos consumidores através de acabamentos anti-chama (propagação de fogo) e de proteção UV (protege dos raios solares). Para o mercado infantil, pesquisamos um acabamento que não absorve a água, evitando que as crianças se molhem ou se sujem quando derrubam líquidos na roupa, deixando as peças confeccionadas limpas por mais tempo.

Outra estratégia trabalhada são os produtos reciclados. A nossa preocupação com o meio ambiente nos fez desenvolver um fio, composto com o reaproveitamento de matéria prima. Nasce assim o Jersey Recycled com quantidade limitada (de quê?) para que nossos clientes e o consumidor final se sintam participantes da melhora do meio ambiente.

5.2- Dos Clientes

O GRUPO FRANCO MATOS conta com um a carteira de 9.168 clientes cadastrados.

Os clientes são inicialmente segmentados de acordo com o seu perfil de distribuição:

- Confeccionistas: 60% das vendas
- Revendedores /lojas próprias/ atacadistas: 40% das vendas

5.3- A Marca Própria – *Malhas Elizabeth*



Pelo histórico da “Malhas Elizabeth” definimos utilizar a mesma para consolida-la e atingir um maior *marketshare*, destacando-se a forte penetração que já teve no Sudeste do país e em clientes formadores de opinião.

No caso do portfólio de produtos, usamos o critério de manutenção de artigos com elevada penetração, além das características de inovação.

5.4- Da Concorrência

Por tratar-se de um produto com baixas barreiras de entrada, a oferta de malhas é muito pulverizada.

No mercado brasileiro, os 10 maiores fabricantes de malha apenas conseguem um *marketshare* de 15%. Por conta do alto número de *players* (principalmente, os pequenos produtores) e da informalidade, as informações sobre o setor são limitadas e nem sempre de fontes transparentes e confiáveis.

Porém, nos últimos anos e por conta da valorização do Real, cresceu de maneira impressionante a participação da malha importada e mais recentemente a da peça pronta de malha.

Estima-se que o que o mercado de malhas é da ordem de 40.000 toneladas/mês, sendo:

- Malharia Sintética: ~ 15.000 toneladas/mês
- Malharia Natural: ~ 25.000 toneladas/mês

Os principais *players* por categoria de produto são:

- Segmento Premium: Santaconstância, Pettenati, Menegotti, Rosset.



- Segmento Diferenciados: Malhas Elizabeth, Cotece, Dalila, Carimã, 4K, Sueco, entre outros.
- Segmento Standard: Ematex, Malhas Teda, Metatex, Nova Têxtil, Sul Têxtil, entre outros

6. Plano de Recuperação

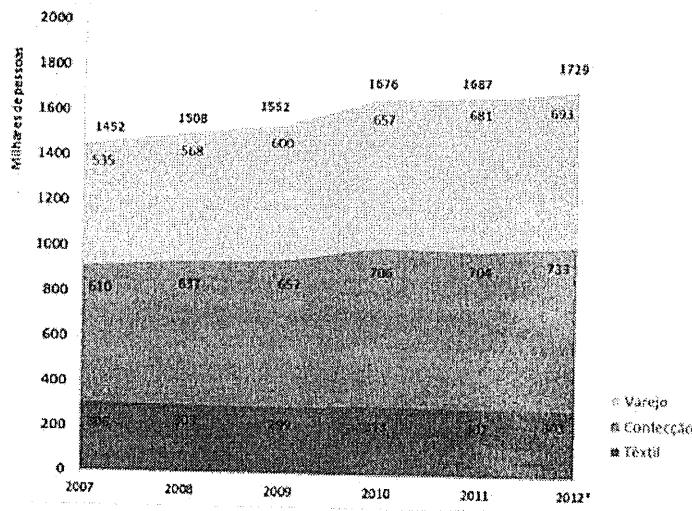
Esse plano de recuperação busca viabilizar as atividades da empresa, quitar suas obrigações de acordo com as condições propostas e gerar empregos, criando condições para a retomada de um crescimento sólido e sustentável.

7. Reestruturação Operacional

Como podemos perceber a origem do **GRUPO FRANCO MATOS** foi do comércio de tecidos. Nesta atividade, para ter sucesso, são necessárias além de competência administrativa, forte capacidade comercial. Essas características são a excelência dos sócios e esse tipo de atividade, para ser desenvolvido com maestria precisa de agilidade nas decisões e flexibilidade nas operações.

O gráfico abaixo mostra a evolução dos empregos desde a indústria até o varejo.

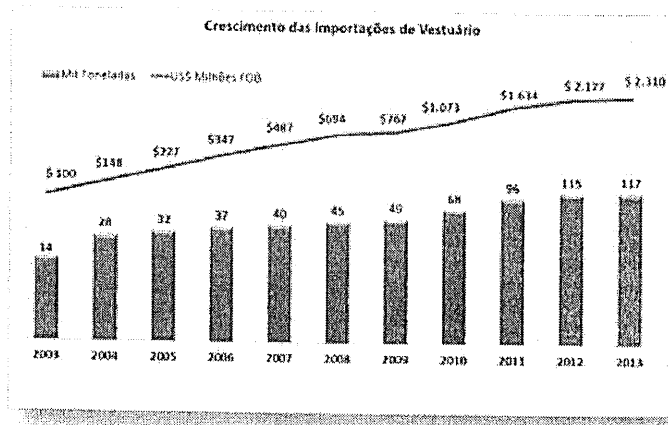
Evolução anual do emprego na cadeia têxtil brasileira - 2007-2012



* FGV

Fonte: RAIS e Caged / MTE. Elaboração: FGV

Como pode ser percebido na imagem abaixo, o comércio possibilita que as tomadas de decisão sejam mais ágeis e a composição dos produtos vendidos podem ser alterados de acordo com o mercado.



Fonte: Aliceweb

A Indústria Têxtil tem características totalmente diferentes do comércio. O investimento em maquinário têxtil leva, em média 1,5 anos para entrar em operação. Depois de decidido o equipamento a ser adquirido, leva-se alguns



meses para negociar sua compra, depois seu financiamento, normalmente a importação é marítima, após esse prazo tem o desembaraço, a montagem na fábrica, o acerto da máquina para que ela possa entrar em operação. Se esse equipamento for de acabamento final do processo produtivo, algumas vezes corre-se o risco de que seu produto não esteja mais com bom volume de vendas por questões de moda.

Bem, serve o parágrafo acima para exemplificar que esta atividade tem seus riscos e não é, nem de longe, uma atividade em que se possa ter agilidade nas decisões estratégicas.

Os sócios do **GRUPO FRANCO MATOS** decidiram então desenvolver a atividade cujo risco é menor, ou seja, traz mais certeza de capacidade de honrar os compromissos ora firmados neste Plano de Recuperação Judicial, um comércio diferenciado.

O Plano de Recuperação Judicial muda um pouco o conceito da forma operacional das suas atividades, que serão:

- Arrendamento da planta fabril de Pedro Leopoldo,
- Retomada da atividade comercial diferenciada, pois serão explorados:
 - A proximidade com os clientes possibilitando o desenvolvimento de produtos diferenciados (agilidade no atendimento das necessidades dos clientes)
 - Desenvolvimento de equipe capaz de desenvolver produtos para os clientes e acompanhar sua produção em industrialização terceirizada;
 - Desenvolvimento de produtos no exterior para o mercado nacional;
 - Manter equipe para estudo de tendências;
 - A utilização plena da marca Malhas Elizabeth®



- A estrutura de colaboradores será ajustada para o novo negócio que pretende trabalhar com valor agregado de serviços que possibilitem ter em seu quadro trabalhadores de alto nível de qualificação;
- Serão investidos cerca de **R\$2.500.000,00** (Dois milhões e quinhentos mil reais) na estruturação deste novo negócio;
- Será aberta a primeira loja no primeiro trimestre após a homologação do Plano de Recuperação Judicial, a segunda loja um ano após a homologação do Plano de Recuperação Judicial e a terceira loja dois anos após a homologação do Plano de Recuperação judicial;



8. Projeções Financeiras



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
FRANCO MATOS (Controlador) - TEXTIL MATRIZ E FRANCO MATOS TINTIL											
RECEITAS											
Arrendamento Pecaço (controlado)	R\$ 3.576.500,00	R\$ 2.352.455,00	R\$ 2.721.232,27	R\$ 2.820.225,20	R\$ 546.548,15	R\$ 529.133,00	R\$ 653.827,73	R\$ 691.033,95	R\$ 838.286,32	R\$ 865.998,67	R\$ 878.478,56
Geração de caixa Comércio	R\$ 150.000,00	R\$ 1.800.000,00	R\$ 1.917.000,00	R\$ 2.174.909,33	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Dobroqueio de recurso meio	R\$ 3.426.500,00	R\$ 18.200,00	R\$ 485.856,00	R\$ 509.483,52	R\$ 807.915,89	R\$ 548.549,35	R\$ 638.027,73	R\$ 651.033,95	R\$ 808.486,32	R\$ 805.998,67	R\$ 878.478,56
PAGAMENTO A CREDORES QUIROGRAFARIOS	R\$ 103.432,39	R\$ 1.245.322,20	R\$ 1.310.873,80	R\$ 1.473.403,35	R\$ 1.441.108,39	R\$ 1.514.536,99	R\$ 1.520.000,32	R\$ 1.625.546,49	R\$ 1.827.112,03	R\$ 1.769.892,20	R\$ 1.812.816,52
100% B.C.Banco	R\$ 13.084,26	R\$ 180.036,32	R\$ 165.838,35	R\$ 186.378,60	R\$ 178.497,48	R\$ 334.923,39	R\$ 188.471,59	R\$ 205.622,72	R\$ 231.119,66	R\$ 211.345,45	R\$ 229.313,69
100% B.BR	R\$ 11.562,42	R\$ 159.672,73	R\$ 159.309,55	R\$ 178.946,14	R\$ 177.378,36	R\$ 163.939,74	R\$ 190.361,57	R\$ 197.427,79	R\$ 211.901,82	R\$ 212.517,43	R\$ 220.168,05
100% B.Franco	R\$ 9.617,96	R\$ 117.653,94	R\$ 121.829,48	R\$ 127.008,61	R\$ 131.209,63	R\$ 158.959,18	R\$ 146.896,54	R\$ 151.148,81	R\$ 169.891,06	R\$ 161.706,15	R\$ 168.463,67
100% B.MAG FIBRAS	R\$ 8.762,23	R\$ 107.186,05	R\$ 111.044,75	R\$ 124.014,24	R\$ 119.535,67	R\$ 128.297,15	R\$ 137.709,82	R\$ 154.775,59	R\$ 148.229,97	R\$ 148.229,97	R\$ 153.966,25
100% B.Banco Santander	R\$ 8.167,01	R\$ 99.994,91	R\$ 102.943,81	R\$ 116.335,53	R\$ 115.415,62	R\$ 119.581,84	R\$ 123.886,89	R\$ 138.345,82	R\$ 144.261,09	R\$ 138.190,72	R\$ 143.134,51
100% B.Banco Safra	R\$ 8.123,01	R\$ 98.368,61	R\$ 102.943,81	R\$ 116.335,53	R\$ 115.415,62	R\$ 119.581,84	R\$ 123.886,89	R\$ 138.345,82	R\$ 144.261,09	R\$ 138.190,72	R\$ 143.134,51
100% B.Banco Votorantim	R\$ 4.738,82	R\$ 57.968,79	R\$ 60.056,67	R\$ 67.502,40	R\$ 66.847,16	R\$ 66.973,58	R\$ 71.884,09	R\$ 74.471,01	R\$ 83.706,33	R\$ 80.166,33	R\$ 83.092,32
100% B.CENIO GERACAO E TRANSMISSAO S/A	R\$ 3.429,43	R\$ 41.951,30	R\$ 43.461,35	R\$ 48.850,72	R\$ 46.284,79	R\$ 46.386,19	R\$ 52.013,63	R\$ 53.894,41	R\$ 61.572,24	R\$ 58.015,39	R\$ 60.103,24
100% B.FOB FRACAO LTDA	R\$ 3.161,56	R\$ 37.451,27	R\$ 38.729,53	R\$ 41.547,04	R\$ 42.653,12	R\$ 50.213,93	R\$ 52.013,63	R\$ 58.094,41	R\$ 61.572,24	R\$ 58.015,39	R\$ 60.103,24
100% B.SIDERQUI/CA IND COM PROD QUIMICOS S/A	R\$ 2.538,53	R\$ 30.075,51	R\$ 31.157,23	R\$ 35.026,07	R\$ 33.931,62	R\$ 44.827,58	R\$ 46.441,37	R\$ 48.114,26	R\$ 54.079,24	R\$ 51.792,19	R\$ 54.833,87
100% B.UIM COMERCIAL IMPORTADORA E EXPORTADORA	R\$ 1.671,24	R\$ 22.860,55	R\$ 23.714,40	R\$ 26.652,95	R\$ 25.537,70	R\$ 34.747,05	R\$ 37.293,87	R\$ 38.636,44	R\$ 43.427,31	R\$ 41.590,74	R\$ 43.028,01
100% B.MORELSA INDEXTIL	R\$ 1.546,46	R\$ 18.974,45	R\$ 19.598,77	R\$ 21.189,23	R\$ 20.444,26	R\$ 27.928,78	R\$ 29.395,33	R\$ 29.600,00	R\$ 33.053,45	R\$ 31.653,57	R\$ 32.795,17
100% B.MULTIMEX S/A	R\$ 1.458,21	R\$ 17.837,95	R\$ 18.480,13	R\$ 20.077,04	R\$ 19.855,54	R\$ 22.643,37	R\$ 23.430,64	R\$ 24.303,64	R\$ 27.115,39	R\$ 26.161,35	R\$ 27.101,16
100% B.Outros	R\$ 15.388,89	R\$ 285.780,33	R\$ 217.496,71	R\$ 268.300,54	R\$ 215.799,36	R\$ 233.568,14	R\$ 239.954,79	R\$ 260.708,85	R\$ 260.708,85	R\$ 258.902,08	R\$ 267.601,37
PAGAMENTO A CREDORES TRABALHISTAS	R\$ 36.366,77	R\$ 307.189,07	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
100% B.TRABALHISTAS	R\$ 36.366,77	R\$ 307.189,07	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
PAGAMENTO A CREDORES C. REAL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
100% B.Vicimex Textil S/A	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
100% B.Banco do Brasil	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
100% B.BDMG	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
INVESTIMENTOS / DESPESAS	R\$ 1.500.000,00	R\$ 1.000.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
100% B.Empresa Comercial	R\$ 1.500.000,00	R\$ -	R\$ 1.000.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
100% B.Venda atalhos RJ	R\$ -	R\$ 1.000.000,00	R\$ 1.000.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
SUPERAVEL QUANTO A OPERACIONAL	R\$ 5.415.895,85	R\$ 311.282,75	R\$ 1.247.807,87	R\$ 1.271.116,85	R\$ 913.924,45	R\$ 921.193,14	R\$ 989.311,63	R\$ 941.532,59	R\$ 1.068.625,71	R\$ 943.843,54	R\$ 943.137,95
SALDO REAL	R\$ 1.936.695,85	R\$ 3.248.981,39	R\$ 4.293.566,76	R\$ 5.593.168,70	R\$ 6.829.485,31	R\$ 8.266.116,37	R\$ 9.744.022,46	R\$ 1.110.251,31	R\$ 2.081.603,62	R\$ 1.147.780,05	R\$ 205.430,10

AMPIRES

EMPRESA DE CONTABILIDADE



9. Premissas Adotadas do Fluxo

As premissas para elaboração do fluxo de caixa futuro do Plano de Recuperação Judicial foram:

- Correção da dívida em 3,6% ao ano;
- Retomada das atividades com duas lojas entrando em atividade, a primeira no quarto mês após a homologação do plano e a segunda um ano após a homologação do plano;
- Liberação total dos valores bloqueados para o caixa da empresa;
- Receita do arrendamento da planta de Pedro Leopoldo fica todo para o caixa da Recuperanda até a data em que o imóvel será cedido aos credores com garantia real;
- Venda das máquinas com recebimento em quatro parcelas semestrais;
- Investimento de R\$1.500.000,00 para abertura da primeira loja de venda de tecidos e R\$1.000.000,00 para a abertura da segunda loja de tecidos;



10. Composição do Endividamento

GARANTIA REAL	VALOR
Banco do Brasil	R\$ 11.000.000,00
Banco do Brasil	R\$ 29.000.000,00
BDMG	R\$ 11.656.476,02
Vicunha	R\$ 29.075.631,25
TOTAL	R\$ 80.732.107,27

QUIROGRAFÁRIOS	VALOR
Bic Banco	R\$ 10.467.410,00
Banco Itaú	R\$ 10.049.933,85
Banco Mercantil	R\$ 7.694.366,40
Fibracel	R\$ 7.009.784,35
M&G Fibras	R\$ 6.533.610,48
Banco Santanter	R\$ 6.498.406,40
Banco Safra	R\$ 3.791.059,96
Banco Votorantim	R\$ 3.591.017,84
Banco do Brasil	R\$ 2.743.543,52
CEMIG	R\$ 2.501.841,19
Citibank	R\$ 2.449.148,79
Outros 286 credores	R\$ 19.419.686,17
TOTAL	R\$ 82.749.808,95

TRABALHISTAS	VALOR
Planta de Itatiba	R\$ 436.401,19
TOTAL	R\$ 436.401,19



11. Condições gerais do plano de recuperação

Cláusula 1ª – Objetivo do Plano de Recuperação Judicial

O Plano ora apresentado tem por objetivo viabilizar, nos termos da Lei nº 11.101/2005 (Lei de Falências e Recuperação de Empresas), a superação a crise econômico-financeira da empresa, permitindo-lhe que continue suas atividades empresariais. Dessa forma, a empresa poderá seguir cumprindo a sua função social, mantendo sua condição de entidade geradora de empregos e contribuinte de tributos. O presente Plano procura atender aos interesses de seus credores, estabelecendo o cronograma dos pagamentos a serem implementados pela Recuperanda.

Cláusula 2ª – Obrigação de Não Executar

Os credores se obrigam a não manejar quaisquer ações ou execuções dos créditos, ou relativas às garantias dos créditos, abarcados pelo presente Plano de Recuperação Judicial após sua homologação pelo Juiz, inclusive aqueles com garantias de qualquer natureza.

Parágrafo primeiro: Todas as ações e execuções em curso, relativas aos créditos abarcados pelo presente Plano de Recuperação Judicial, serão suspensas, inclusive aquelas movidas apenas contra os coobrigados, até que se encerrem os pagamentos previstos nos termos deste Plano.

Parágrafo segundo: A obrigação prevista nesta Cláusula cessará caso a Recuperanda deixe de cumprir pontualmente as obrigações previstas no Plano de Recuperação Judicial.

Cláusula 3ª – Administração da Recuperanda

Durante todo o período em que estiver em Recuperação Judicial, a empresa manterá, como de fato mantém, uma administração profissional e séria,



a qual envidará todos os esforços para que consiga cumprir todos os objetivos do Plano e, assim, ultrapassar a atual crise econômico-financeira.

Cláusula 4ª – Bens

Os bens da sociedade Recuperanda garantirão o cumprimento das obrigações previstas no Plano de Recuperação Judicial. Todavia, caso seja necessário para (i) o cumprimento das obrigações previstas no Plano de Recuperação ou (ii) utilização como capital de giro da Recuperanda, a sociedade Recuperanda poderá alienar bens que não estejam gravados com garantia real. Para os bens gravados com garantia real, o produto da sua venda deverá ser utilizado para quitar o crédito por ela garantido em primeiro lugar, somente sendo utilizadas eventuais sobras para: (i) o cumprimento das obrigações previstas no Plano de Recuperação; ou (ii) utilização como capital de giro da Recuperanda, nos termos deste Plano.

Cláusula 5ª – Novação da Dívida

A aprovação do Plano acarretará, por força do disposto no art. 59 da Lei nº 11.101/2005, a novação das dívidas sujeitas à recuperação, e também daquelas não sujeitas à recuperação que foram relacionadas e não contestadas pelos respectivos credores, e os respectivos pagamentos, após o prazo de carência, ocorrerão pelos valores consolidados no Quadro Geral de Credores Anexo.

Parágrafo único: Com a aprovação do Plano, as obrigações sujeitas à Recuperação Judicial não contarão com qualquer forma de garantia fidejussória, em especial, a fiança ou aval dos sócios e administradores da empresa, razão pela qual, com a aprovação deste Plano, os credores darão aos coobrigados, a mais ampla, geral e irrevogável quitação, para deles nada mais reclamarem a qualquer título, com relação aos créditos sujeitos à recuperação judicial.



Cláusula 6ª – Disposições Finais

I - As medidas de recuperação explicitadas neste Plano terão o condão de viabilizar economicamente a Recuperanda.

II - O Plano, uma vez aprovado e homologado, obriga a Recuperanda e todos os seus credores, bem como os respectivos sucessores a qualquer título.

III - As cessões e subrogações em créditos abarcados pelo Plano de Recuperação Judicial transferirão aos novos credores todas as obrigações, direitos, ações, privilégios e garantias dos primitivos em relação às dívidas, nos termos do artigo 349 do Código Civil.

IV - A Recuperanda não poderá ceder ou delegar quaisquer direitos ou obrigações oriundas do presente Plano de Recuperação Judicial sem prévia autorização judicial.

V - Após o pagamento de todos os credores, nos termos, formas e valores previstos neste Plano de Recuperação Judicial, os respectivos créditos serão considerados integralmente adimplidos, com a conseqüente liberação de todas e quaisquer garantias remanescentes. Os credores darão à empresa Recuperanda a mais ampla, geral e irrevogável quitação, para deles nada mais reclamarem a qualquer título, com relação aos créditos sujeitos à recuperação judicial.

12. Proposta de Liquidação dos Passivos

- Plano de amortização:
 - Credores trabalhistas:
 - Pagamento de 100% do saldo em 12 parcelas mensais a partir da homologação do plano;
 - Credores garantia real:
 - Carência total de 4 anos;
 - Liquidação total da dívida cujas garantias são a hipoteca do imóvel de Pedro Leopoldo com a dação do referido imóvel no final de 2018. O valor apurado na venda deste imóvel será utilizado para pagamento integral da dívida de cada credor nesta classe e a dação será feita proporcionalmente ao crédito total de cada um dos credores desta classe;
 - Credores qualificados como microempresas ou empresas de pequeno porte:
 - Pagamento de 100% do saldo em 24 parcelas mensais a partir da homologação do plano.
 - Credores Quirografários:
 - 10 parcelas semestrais;
 - Deságio de 85%;
 - Correção: 3,6% ao ano.



13. Conclusão

O GRUPO FRANCO MATOS apresenta o presente aditivo ao seu "PRJ", atendendo aos preceitos da Lei 11.101/2005, objetivando programar medidas capazes de promover a sua recuperação financeira, econômica e comercial, garantindo assim a sua continuidade.

O "PRJ" foi concebido tomando par base a relevante experiência no segmento, bem como a força de sua marca.

Ao longo dos anos, o GRUPO FRANCO MATOS, seus sócios, executivos e colaboradores demonstraram extrema lisura na condução dos seus negócios, sempre honrando os compromissos assumidos com clientes e fornecedores. Junto às instituições financeiras, as Empresas honraram com extrema pontualidade os empréstimos contraídos.

O "PRJ" demonstra a viabilidade econômico-financeira do GRUPO FRANCO MATOS, sendo uma proposta factível de ser cumprida, principalmente considerando as perspectivas para o mercado nos próximos anos.

A avaliação de uma empresa nunca será efetiva, real e completa se não levar em consideração os valores de sua clientela, que é bem intangível, cujo valor pode superar a soma de seus ativos tangíveis.

É que o valor da clientela reside em sua capacidade de gerar resultados futuros.

Devido à sua importância no mercado globalizado e moderno, os bens intangíveis (inclusive a clientela) e seu valor pecuniário tornaram-se um dos temas mais estudados pelos administradores e profissionais do marketing. A



clientela do **GRUPO FRANCO MATOS** foi conquistada ao longo de muitos anos de trabalho, dedicação e comprometimento junto aos consumidores. Portanto, o valor da clientela da empresa é percebido pelos concorrentes, fornecedores, clientes e colaboradores.

Para a Recuperanda, sua clientela permite realizar projeções de receitas futuras, e, conseqüentemente, demonstrar a capacidade da empresa reverter o quadro financeiro atual.

A aprovação do plano de recuperação ora apresentado, é de suma importância na preservação das boas relações e fidelização junto aos clientes. Somente esta preservação comercial, aliado aos rígidos controles operacionais e financeiros, é que criarão condições para manutenção das atividades da empresa, e conseqüentemente cumprimento integral do plano apresentado.

Portanto, é evidente que a Recuperação Judicial da empresa é mais vantajosa à coletividade de seus credores, na medida em que agrega o valor dos bens intangíveis ao processo e assegura maior e mais célere cumprimento de suas obrigações.

Considerando tudo que foi apresentado, a aprovação do presente plano trará benefícios para todos, através da manutenção dos empregos e geração de impostos, oportunidade de bons negócios para fornecedores, bancos e credores em geral, pois permitirá a continuidade e normalização das atividades da empresa, e, acima de tudo, atingir o maior objetivo que é a liquidação de todos os passivos arrolados no presente PRJ.