



## **PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

**GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.**

**GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**

<b>1. SUMÁRIO</b>	
1. SUMÁRIO .....	2
1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS .....	4
1.1. INTERPRETAÇÃO DESTE PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL .....	4
2. EMPRESAS .....	5
2.1. APRESENTAÇÃO .....	5
2.2. HISTÓRICO DA EMPRESAS E DA CRISE ECONÔMICO-FINANCEIRA .....	5
2.3. AÇÕES TOMADAS PARA REVERSÃO DA CRISE .....	15
3. ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO .....	16
3.1. INTRODUÇÃO .....	16
3.2. ETAPA QUALITATIVA .....	17
3.2.1. ANÁLISE DOS ASPECTOS INTERNOS .....	17
3.2.2. ANÁLISE DO AMBIENTE DE UM SETOR DE ATIVIDADE .....	17
3.2.3. ANÁLISE DO MACRO AMBIENTE CLIMA .....	18
3.2.4. ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL .....	19
3.2.5. ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO .....	20
3.3. ETAPA QUANTITATIVA – VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO .....	21
3.4. QUADRO DE PROJEÇÃO DA RECEITA BRUTA .....	22
3.4.1. PREMISSAS ADOTADAS NAS PROJEÇÕES .....	22
4. PROPOSTA AOS CREDORES APROVADAS EM ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES .....	22
4.1. NOVAÇÃO .....	22
4.2. CRÉDITOS ILÍQUIDOS .....	23
4.3. QUITAÇÃO .....	23
4.3.1. CLASSE I - CREDORES DA CLASSE TRABALHISTA ( <i>créditos derivados da legislação trabalhista</i> ) .....	23
4.3.2. CLASSE II – CREDORES COM GARANTIAS REAIS E CLASSE III - CREDORES QUIROGRAFÁRIOS ..	24
4.3.3. CLASSES IV – CREDORES ME E EPP. ....	24
4.4. CREDORES FOMENTADORES .....	24
4.5. DEMAIS CONDIÇÕES REFERENTES AOS PAGAMENTOS DOS CRÉDITOS .....	25
4.6. FORMAS DE PAGAMENTO .....	26
4.7. EVENTUAIS CREDORES COM GARANTIA FIDUCIÁRIA REGULARMENTE CONSTITUÍDA .....	27
4.8. QUADRO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL .....	27
4.9. QUADRO DE EVOLUÇÃO DO SALDO DEVEDOR .....	27
4.10. DESALIAENAÇÃO DE IMOBILIZADO .....	27
4.11. FUSÃO, INCORPORAÇÃO, COMBINAÇÃO DE PARCERIAS ETC. ....	28
4.12. DÍVIDA TRIBUTÁRIA .....	28
4.13. GARANTIAS .....	28
4.13.1. LIBERAÇÃO DAS GARANTIAS PESSOAIS .....	28

4.13.2. DIREITO DE REGRESSO DOS GARANTIDORES .....	29
4.13.3. RENOVAÇÃO DE PENHOR DE RECEBÍVEIS E/OU TÍTULOS DE CRÉDITO.....	29
4.13.4. LIBERAÇÃO DE IMÓVEIS DADOS EM HIPOTECA.....	29
5. PÓS – HOMOLOGAÇÃO – EFEITOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	29
5.1. VINCULAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL .....	29
5.2. CONFLITO COM DISPOSIÇÕES CONTRATUAIS.....	30
5.3. PROCESSOS JUDICIAIS.....	30
5.4. MODIFICAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL .....	31
5.5. EVENTO DE DESCUMPRIMENTO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL .....	32
5.6. CESSÕES.....	32
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	32
ANEXO I (DEMONST. DE RESULTADOS PROJETADOS).....	34

## **1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS**

Este documento foi elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei nº 11.101/2005, de 9 de fevereiro de 2.005 sob a forma de um Plano de Recuperação Judicial para as empresas **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**

As empresas requereram, em 30/04/2015 o benefício legal de uma recuperação judicial nos termos da Lei de Falências e Recuperação de Empresas, cujo deferimento do processamento da Recuperação Judicial ocorreu em 06/05/2015, conforme Processo: 0001375-11.2015.8.26.0584.

Para o devido suporte na elaboração do Plano de Recuperação Judicial, as empresas contrataram a **JMLIMA ASSESSORIA ECONOMICO E FINANCEIRA S/C**, que é especializada em planejamento estratégico e recuperação empresarial, responsável final pela elaboração e subscrição do presente documento.

Em síntese, o Plano de Recuperação Judicial ora apresentado propõe a concessão de prazo e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas da empresa, consoante os ditames do artigo 50 da Lei 11.101/2005.

As condições a seguir descritas atendem não só às exigências da Lei de Falências e Recuperações de Empresas, mas também foram preparadas tendo em vista as mais modernas técnicas de administração e gestão empresarial.

Sendo assim, a demonstração da viabilidade econômica, de que trata o artigo 53, inciso II, da Lei 11.101/2005, é objeto deste plano, do qual se observa a compatibilidade entre proposta de pagamento aos credores e a geração de recursos das empresas do grupo e foi apoiado nas informações prestadas pelas empresas e pelos documentos entregues em juízo conforme o artigo 51 da Lei 11.101/2005.

### **1.1. INTERPRETAÇÃO DESTE PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

Para os fins deste Plano de Recuperação Judicial (abaixo definido), exceto se disposto de outra forma ou se o contexto requerer outra interpretação:

- a) Os títulos deste documento foram inseridos para facilitar a localização das disposições e, juntamente com os grifos, são utilizados por conveniência e não afetam a interpretação deste Plano de Recuperação Judicial, de seus Anexos e/ou de quaisquer documentos ou instrumentos emitidos e/ou firmados nos termos do Plano de Recuperação Judicial, não podendo ser invocados para desqualificar ou alterar o conteúdo de quaisquer das cláusulas itens deste Plano de Recuperação Judicial;
- b) As expressões e definições utilizadas neste Plano de Recuperação Judicial e em seus Anexos poderão ser expressas tanto no singular quanto no plural, e em qualquer dos gêneros;

- c) As expressões e definições utilizadas no Plano de Recuperação Judicial e em seus Anexos, mas neles não definidas, terão o significado a elas atribuídos pela legislação e regulamentação vigente aplicável, em especial na Lei 11.101/2005 e na Lei, pronunciamentos técnicos, orientações e interpretações que trazem as práticas contábeis adotadas no Brasil;
- d) Referência a qualquer pessoa, ou a uma parte de qualquer documento, título, instrumento, acordo ou contrato, inclui seus sucessores e cessionários;
- e) Uma referência à disposição de lei, norma ou regulamento, exceto se de outra forma indicado, deve ser entendida como referência a tal disposição conforme alterada, reeditada, ratificada ou substituída a qualquer tempo;
- f) Uma referência a um documento inclui aditamentos, suplementos, anexos, substituições, ratificações, retificações e novações celebrados;
- g) Os casos omissos serão regulados pelos preceitos da legislação vigente aplicável, em especial a Lei 11.101/2005; e
- h) O Anexo a este Plano de Recuperação Judicial, bem como os documentos que vierem a ser firmados e/ou emitidos por conta, ordem ou em razão deste Plano de Recuperação Judicial constituem parte integrante e inseparável deste Plano de Recuperação Judicial.

## **2. EMPRESAS**

### **2.1. APRESENTAÇÃO**

**GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.**, inscrita no CNPJ/MF sob nº 10.619.983/0001-00, com sede na Estrada da Boa Vista, s/nº, Chácara Boa Esperança, Município de Santa Maria da Serra-SP, CEP: 17.370-000, com Contrato Social e respectivas alterações regularmente arquivados perante a Junta Comercial do Estado de São Paulo – JUCESP sob o NIRE nº 35.222.854.765 e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, inscrita no CNPJ/MF sob nº 04.802.081/0001-02, com sede na Rua Olavo Bilac, nº 156, Centro, Município de Santa Maria da Serra-SP, CEP: 17.370-000, com Contrato Social e respectivas alterações regularmente arquivados perante a Junta Comercial do Estado de São Paulo – JUCESP sob o NIRE nº 35.217.153.380.

### **2.2. HISTÓRICO DA EMPRESAS E DA CRISE ECONÔMICO-FINANCEIRA**

Cabe observar, adiante, o histórico detalhado das empresas, bem como da crise econômico-financeira enfrentada, que a levou a necessidade de ingressar como o presente pleito Recuperação:

A **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** (adiante indicada como “**GB Higiênicos**”), foi constituída em 14.11.2008, e atualmente tem como sócios a Sra. Ana Clelia de Godoy e o Sr. Benedito Adalberto de Godoy, ambos exercendo as funções de administradores da empresa, conforme demonstra o Contrato Social Consolidado.

A **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** (adiante indicada como “**GB Transportes**”) foi constituída em 05.11.2001, e atualmente tem como sócios a Sra. Ana Clelia de Godoy o Sr. Benedito Adalberto de Godoy, sendo que a primeira exerce a função de administradora da empresa, conforme demonstra o Contrato Social Consolidado.

As Empresas oferecem produtos (**GB Higiênicos**) e serviços (**GB Transportes**) para as mais variadas situações que serão abaixo indicadas, trabalhando com equipes qualificadas, para atender com eficiência e de maneira abrangente às necessidades dos clientes, possuindo as certificações necessárias para tanto.

Atendem a um conjunto de empresas de ponta, tendo grande relevo no mercado, destacando-se por ser referência na sua área de atuação.

Cabe destacar algumas das principais clientes que compõem a carteira das Empresas: Clientes da **GB Higiênicos**: Walmart, Carrefour, Atacadão, Dia%, Atacado Destro, Atacado Assai e Arcom, dentre outros grandes do ramo; Clientes da **GB Transportes**: Unilever Brasil Ltda., Invista Fibras e Polímeros Brasil Ltda., Klabin S/A, Leão Junior S/A, Indústria de Móveis Bartira Ltda., dentre diversos outros.

A **GB Transportes** iniciou suas operações no final do ano de 2001, expandindo-se rapidamente no mercado de cargas fechadas e paletizadas, com operações direcionadas ao setor de transporte de cargas, armazenamento e logística , além de oferecer soluções de distribuição e atendimento “just in time”.

Há 15 anos no mercado, a **GB Transportes** já é reconhecida como uma das mais qualificadas empresas de transportes no seguimento pesado do Brasil, especialmente nas operações envolvendo carretas tipo “Sider”.

Sua atuação abrange também serviços de terceirização de operações de logística integrada, incluindo armazenagem, manuseio e de transporte internacional.

A empresa se desenvolveu num crescimento constante, com baixa exposição financeira e endividamento contido, sendo homologada como prestador de serviço de transporte de uma grande montadora, ainda com pouco tempo de atividade - fato atípico no seguimento de transportes.

Evoluiu dessa forma até 2008, quando sentiu o impacto da crise financeira que abalou o país, e, daí em diante, começou a enfrentar dificuldades. Porém, inicialmente, sem abalo sistêmico das operações ou do fluxo financeiro.

Transpassou tais dificuldades e retomou o processo de crescimento, expandindo operações, faturamento e aumentando randomicamente o quadro de colaboradores, com abertura de novas operações, especialmente no seguimento de armazenagem.

Voltou a ter dificuldades quando ingressou em novas operações, com características diferentes, as quais vieram a se mostrar com baixa liquidez e prazo de pagamento muito alongado, o que trouxe consequências no fluxo de caixa.

Teve dificuldades operacionais e comerciais, quando em 2012 tomou-se a decisão de profissionalizar a empresa, com o intuito de reverter o cenário e buscar resultados positivos. Agregou uma nova equipe, em postos estratégicos, aplicando um choque de gestão no negócio.

Em certo momento, houve relevante concentração das operações num cliente em específico, e, infelizmente, justamente nesse período, o referido cliente promoveu a troca no software de gestão, que causou um severo atraso nos pagamentos das operações de transportes - fato que combinado com os demais mencionados, levou a empresa à extrema dificuldade financeira com absoluta perda de liquidez.

Constatou-se um quadro de forte aumento nos custos, com manutenção do faturamento e buscou-se um movimento de recuperação.

Ocorre que, como o negócio já estava muito fragilizado e com escassa oferta de créditos, a empresa não encontrou meios para resolver o volume de atrasos consolidados e fazer o movimento do dia à dia, culminando com o cenário atual.

Quanto à Empresa **GB Higiênicos**, que foi constituída no final de 2008, a mesma atua na atividade industrial de produtos de higiene pessoal, especificamente fraldas e absorventes descartáveis, nas categorias infantil e adulto.

Logo após sua constituição, ingressou no seguimento conhecido por "Privet Label" ou "Marcas Próprias", que se consubstancia na produção de marcas de terceiros - normalmente grandes e consagrados nomes do varejo nacional e internacional, tornando-se a principal empresa no Brasil nesse setor específico.

A **GB Higiênicos**, passou a figurar como fornecedora exclusiva para a linha de fraldas e absorventes descartáveis, das marcas próprias das maiores redes de varejo do Brasil, tornando-se fornecedora nacional de redes como Walmart, Dia% e Carrefour.

A empresa também atuava fortemente no segmento de licitações públicas, fornecendo fraldas e absorventes descartáveis para diversas Prefeituras, Órgãos ligados aos Governos Estaduais, Hospitais Públicos, Universidades Estaduais e Federais, dentre outros órgãos públicos ou de economia mista.

Os produtos industrializados, nesse primeiro estágio, eram voltados para as Classes C e D, as quais a demanda cresceu de forma exponencial no Brasil, dado o expressivo aumento do poder econômico das mesmas e do consequente poder aquisitivo.

Diante desse momento de sucesso nos negócios, a empresa passou por abrupto crescimento, ampliando suas operações de forma muito superior ao normal em indústrias com essa característica.

Tal fato chamou a atenção do mercado como um todo, desde o mercado financeiro, fornecedores e demais “players”, aumentando o assédio com oferta de linhas de crédito e facilidades no fornecimento de matéria prima.

Ocorre, porém, que se trata de uma indústria de transformação, num processo onde o impacto da matéria prima é muito severo, impactando em mais de 50% do custo, com alta volatilidade cambial - pois os insumos são em sua maioria importados.

O ciclo financeiro é longo e a demanda de capital é constante e intensiva.

As máquinas operacionais são “pesadas”, de forma que a ampliação do parque fabril demandou um investimento muito elevado em ativo – especialmente a partir de 2010, decorrente da aquisição de maquinários especializados e mão de obra específica para a respectiva operação.

Isso porque, cada novo negócio de marca própria alavancava os números de unidades fabricadas, e demandava maior produção.

Tal fenômeno foi levando à fragilidade financeira da empresa, que revelava bom resultado econômico, mas cada vez mais dificuldade no fluxo financeiro, em função da constante e intensiva demanda de capital de giro e de capital para ampliação da capacidade produtiva.

Nesse interim, foi ampliando suas operações e gerando cada vez mais empregos - contratando pessoas não só do Município de Santa Maria da Serra/SP onde está sediada, mas também de Municípios vizinhos, como São Pedro e Torrinha.

Tornou-se então a principal indústria da microrregião na qual está posicionada, e extremamente importante, face ao número de pessoas que emprega, sendo em grande parte responsável pelo movimento da economia local.

Contudo, esse crescimento, da forma como ocorreu, fez com que a empresa criasse um endividamento nocivo com alternância de capital de curto prazo, aplicado no investimento de ativos com amortização de longo prazo.

Esse cenário, atrelado a outros fatores de mercado combinados, pesou severamente sobre o fluxo financeiro da **GB Higiênicos**.

Concomitantemente a esses fatos, o país enfrentou fortes variações cambiais no último período, que assolaram violentamente os custos, que não puderam ser repassados, pois os clientes não aceitavam as correções, e a empresa ficou vulnerável nas negociações por conta de sua situação fragilizada do ponto de vista de fluxo de caixa.

Como visto, um dos fatores importantes de desequilíbrio foi a incompatibilidade da ampliação do parque fabril, com a entrada de máquinas de alta performance e um volume expressivo de marcas próprias, que demandavam constantes trocas nas linhas de produção e incessantes setups de máquinas, que elevou demasiadamente as perdas e prejudicou sensivelmente os resultados.



Outro fator de dificuldade foi o excessivo número de itens que todos os processos de marcas próprias carregavam e que exigiam muito capital (seja na matéria prima específica para cada família de produtos, seja para no estoque de produto acabado).

A empresa foi se adaptando às dificuldades e procurando formas de superá-las, buscando capital, inclusive de terceiros, para sustentação da demanda supramencionada e soluções comerciais para mudança do quadro exposto.

Decidiu-se então pelo caminho dos licenciamentos, que tem a capacidade de agregar mais valor aos produtos, buscando-se a migração da produção das marcas próprias para itens de maior valor agregado, com a diminuição obrigatória do número de itens e melhor eficiência da produção, licenciando, assim, as marcas “Bob Esponja”, “Patati Patata” e “Looney Tunes Show”.

Isso causou uma forte mudança no perfil comercial da empresa que passou a investir no mercado com os seus produtos, desacelerando as marcas próprias.

Para tanto, houve também a necessidade de novos investimentos, específicos para este fim.

Os produtos tiveram boa performance no setor e a empresa atingiu uma importante posição no mercado nacional - agora não mais só como fabricante de marcas de terceiros, mas com os seus próprios produtos, abrindo exponencialmente a carteira de clientes e atingindo distribuição nacional.

Observa-se, porém, que demanda intensiva de capital e a composição nociva do endividamento foram, cada vez mais, fragilizando o fluxo financeiro da empresa, que passou a ter sérias dificuldades no adimplemento de suas obrigações, em 2012, mas que foram temporariamente superadas, sempre com o aumento do endividamento.

Ao longo de 2013, enfrentou uma grande crise que culminou com dificuldades no final do ano, com atrasos de fornecedores, além de outros compromissos e consequentes rupturas no abastecimento de matéria prima.

No início de 2014 os controladores injetaram mais recursos na operação, suficientes para amenizar temporariamente o cenário referido.

Ocorre que o custo financeiro da empresa já se revelava elevadíssimo, incompatível com a capacidade de geração de caixa do negócio, ou seja, o resultado era inferior aos compromissos financeiros.

Para agravar ainda mais o cenário, houve nova aceleração do dólar e, diante da crise que já se instalava no país, não havia cenário para reajuste de preços e os custos se diluíram novamente em relação aos preços praticados.

À partir do último trimestre de 2014, instaurou-se um sensível problema na demanda e não se conseguiu manter os volumes de faturamento, especialmente para os meses de dezembro de 2014 e também para o período de janeiro a abril de 2015. Isso fez com que o fluxo financeiro pesasse de forma insuportável, e a empresa desde então começou a enfrentar um grave atraso nos

compromissos, com um cenário de inadimplência, que levou à ruptura no abastecimento de insumos e necessidade de pagamentos à vista para o abastecimento das linhas de produção.

Diante da insuficiência de capital próprio para tanto, mesmo com carteira de vendas ativa, não restou alternativa à empresa, que não a de reduzir o quadro de funcionários e os volumes de produção, operando dentro dessa realidade, uma busca de um processo de recuperação para retomada normal de suas atividades.

Como explanado, são empresas que tem sua história marcada pelo pioneirismo, arrojo e liderança, em meio a um mercado em constante evolução com alto padrão de qualidade dos seus produtos e serviços.

Cabe ressaltar que as Empresas empregam atualmente 305 (trezentos e cinco) funcionários diretos - 183 da **GB Higiênicos** e 122 funcionários da **GB Transportes**, sendo, portanto, empregadoras nos Municípios de Santa Maria da Serra e demais Municípios vizinhos, inclusive daqueles onde se localizam as filiais (**GB Transportes**); além de outros colaboradores indiretos que trabalham em empresas de prestação de serviços contratados pela **GB Higiênicos** e **GB Transportes** e que, por consequência, conseguem seu sustento também em decorrência das atividades da mesma.

As Empresas preocupam-se sobremaneira com o aspecto social e manutenção do trabalho dos seus funcionários e colaboradores, visando o bem estar comum, inclusive das comunidades próximas de seus estabelecimentos.

É fato, porém, que as empresas, assim como todas as empresas brasileiras do seu segmento em particular e de outros segmentos em geral, sofreram no último ano com a crise, com a restrição de crédito, com o aumento das taxas de juros e com a necessidade de diversificar a carteira de instituições financeiras que a atendiam.

Corroborando os fatos acima, colaciona-se notícias veiculadas no ano de 2015, em sites e jornais de grande circulação, relatando a crise no setor de atuação da **GB Transportes**, bem como a crise no mercado nacional, o aumento dos combustíveis, a retração econômica no país e a alta do dólar, sendo que esses últimos fatos também refletiram diretamente nas dificuldades da Empresa **GB Higiênicos**, como mencionado:

Em 02.02.2015 foi veiculada notícia no site [www.g1.globo.com](http://www.g1.globo.com) trazendo informações sobre a alta dos combustíveis e o impacto para o consumidor final, conforme se verifica dos trechos abaixo:

*“Postos de gasolina de São Paulo repassaram para o consumidor o aumento dos impostos sobre a gasolina e diesel. A tributação sobre os combustíveis foi elevada a partir de domingo (1º), conforme decreto presidencial publicado no “Diário Oficial da União”.*

*De acordo com o Fisco, o impacto do aumento seria de R\$ 0,22 por litro para a gasolina e de R\$ 0,15 para o diesel. Porém, o aumento variou em postos diferentes, chegando a R\$ 0,35 em um dos postos visitados pela reportagem. O governo espera arrecadar R\$ 12,18 bilhões com a medida em 2015.*

*Na semana passada, representantes do setor do comércio varejista de derivados do petróleo já haviam informado que pretendiam repassar o aumento integralmente ao consumidor caso as distribuidoras optassem pelo aumento na revenda.*

*O Sindicom (Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e de Lubrificantes) informou na quinta-feira (29) que a decisão de repassar ou não o aumento é de cada distribuidora, não havendo posicionamento oficial do setor sobre o assunto.*

*O aumento da tributação sobre os combustíveis nas refinarias faz parte do pacote do governo de elevação de impostos para tentar reequilibrar as contas públicas neste ano.*

*A medida tenta reverter a forte deterioração em 2014 pela fraca arrecadação do governo. O aumento dos impostos vai afetar o consumidor.”*

Conforme se verifica de notícia publicada em 09.02.2015 no site [www.cargapesada.com.br](http://www.cargapesada.com.br), as empresas que atuam no mercado de transporte rodoviário enfrentam crise, tendo em vista inúmeros fatores, dentro os quais o aumento exagerado dos combustíveis:

(...)

#### ***Empresas têm dificuldade de repassar reajuste do diesel***

*Desde o dia 1º de fevereiro, o preço do óleo diesel está mais caro. O governo liberou um reajuste de R\$ 0,15 por litro na refinaria, devido ao aumento da alíquota de PIS/Cofins. Este é mais um fator a dificultar a vida do transportador rodoviário de carga. Segundo Rodolfo Ribeiro, coordenador de abastecimento da Transpanorama, de Maringá, o aumento será maior na bomba, podendo chegar a R\$ 0,25 por litro.*

*Na quinta-feira, ele conversou com a reportagem e deu um exemplo que mostra a evolução do preço do combustível. “Um caminhão da empresa pagou R\$ 2,58 o litro do combustível num posto do interior de São Paulo. Na semana anterior, tinha pagado R\$ 2,41 no mesmo estabelecimento”, conta. Segundo Ribeiro, em janeiro de 2013, o valor era R\$ 2,31, ou seja, o aumento foi de 11,6% em pouco mais de 12 meses. Somente o último reajuste representará um impacto de R\$ 500 mil ao ano na planilha da transportadora.*

*“Vai ser muito difícil de repassar esse aumento ao cliente”, admite Gilberto Cantú, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte do Paraná (Setcepar). “A economia está em baixa, a concorrência está acirrada e o transportador está com a corda no pescoço”, declara. Ele explica que, nos fretes de produtos de alto valor agregado, as transportadoras trabalham com contratos de longo prazo, que preveem repasse de reajuste no diesel. “Mas, no transporte de grãos, por exemplo, a tarifa do frete flutua de acordo com as regras de mercado.” Ele acredita que 2015 será um ano ainda mais difícil para o setor. “O primeiro semestre será um semestre perdido”, conta.*

*Neuto Gonçalves dos Reis, diretor técnico da associação que representa as grandes transportadoras do País, a NTC & Logística, diz que as empresas precisam repassar os aumentos de custo, sob pena de quebrarem. Ele ressalta que não se trata apenas do óleo*

diesel. “Tem o impacto da Lei 12.619”, afirma. Apelidada de Lei do Descanso, ela determina limites para o tempo de trabalho dos caminhoneiros, o que eleva os custos das transportadoras. Sancionada há dois anos e meio, a lei vem sendo assimilada aos poucos pelo mercado.

“Tem também o Euro 5 e o Arla 32”, ressalta o diretor em referência à legislação ambiental Euro 5, que aumentou o custo dos caminhões. O Arla 32 é um aditivo que se tornou obrigatório com a nova motorização ecológica. “Tem o aumento da energia elétrica e dos impostos. Enfim, o transportador precisa fazer os cálculos e repassar esses valores”, afirma.

Gonçalves, no entanto, reconhece a dificuldade de fazer o repasse, principalmente no segmento de transporte graneleiro. “Tem muita gente inadimplente em Mato Grosso, tendo que entregar seus caminhões novos”, declara. Segundo, ele, a situação é grave a ponto de a NTC & Logística ter negociado um refinanciamento para os empresários no BNDES. “Conseguimos mais 60 meses, mas os bancos (para quem a instituição estatal repassa os recursos) não estão aceitando essa operação”, alega.

“O diretor conta que no final deste mês será realizado um congresso nacional da entidade, quando vai ser divulgado o novo índice de referência para reajuste do frete. Ele diz que não se deve esperar nada menos que 15%.”

Na sessão de Economia do site [www.g1.globo.com](http://www.g1.globo.com), foi veiculada notícia em 26.02.2015, intitulada “Associação prevê quebra de transportadoras por frete defasado.”, verifica-se que há grande oferta de caminhões no país. Entidade ressalta desequilíbrio entre o frete e os custos de operação.

*“A crise pela qual passa o setor de transporte rodoviário de cargas do Brasil, evidenciada pelo protesto dos caminhoneiros que bloqueiam estradas em vários estados, deverá resultar na falência de muitas transportadoras, previu uma associação do setor nesta quinta-feira (26).*

*A NTC & Logística, que tem cerca de 3, 5 mil empresas de transporte de carga e mais de 50 entidades patronais associadas, contudo, avalia que a quebra de empresas irá no futuro equilibrar as contas do segmento, hoje deficitárias, e a oferta de caminhões no país.*

*A entidade aponta a diferença entre o preço do frete e os custos efetivos da atividade como um dos principais problemas por trás da crise. Pesquisa divulgada pela NTC nesta quinta-feira calcula que a defasagem média entre o frete e o custo está atualmente em 14,11%.*

*De acordo com a NTC & Logística, a diferença entre o custo e preço do frete tem origem, principalmente, na inflação dos insumos que compõem as despesas, incluindo o recente aumento do preço do diesel, bem como as defasagens de frete que vêm se acumulando ao longo dos últimos anos. Mas também tem relação com a má administração de custos conduzida por muitos empresários e caminhoneiros.(...)*

**Frete a preço baixo**

*O frete barato, também pode ser explicado pelo crescimento da frota de caminhões do Brasil, impulsionada por financiamento subsidiado oferecido pelo governo federal, e a própria crise econômica pela qual passa o país.*

*Se o país estivesse crescendo, a situação seria resolvida mais facilmente, porque os contratantes não teriam tanto problema em pagar mais pelo frete. Mas está em um momento em que a economia não favorece recomposição de nada, o contratante também precisa reduzir o custo, porque o mercado também caiu.”*

Importante ainda ressaltar notícia veiculada em 16.04.2015, no site do jornal Folha de São Paulo, trazendo como título: “Pedágio em estradas federais terá alta extra com nova Lei dos Caminhoneiros”.

*“O governo deverá autorizar, em até 90 dias, uma série de aumentos extras de pedágio nas estradas federais do país, por causa da implantação da nova Lei dos Caminhoneiros, aprovada em março no Congresso e sancionada pela presidente Dilma depois de uma greve do setor. A lei permitiu que os caminhões vazios paguem pedágio apenas pelas rodas que estiverem no chão, isentando o chamado eixo suspenso. Também permitiu que os veículos trafeguem com mais peso que o permitido antes. Como isso representa custo e não estava previsto nos contratos, as concessionárias de rodovias terão que ser compensadas com aumento de tarifa, extensão do tempo de contrato ou redução nas obras previstas. A Folha apurou que a alta do pedágio deve ser a forma mais adotada. Decreto que será publicado até esta sexta-feira (17) deverá conter determinação para que a ANTT (Agência Nacional de Transporte Terrestre) reequilibre contratos de concessionárias de rodovias. A ANTT vai analisar os reajustes caso a caso. Quando o reajuste for permitido, os motoristas de carros, motos e ônibus que pagam o pedágio vão ter que financiar os caminhões isentos. Mas não apenas eles. Mais da metade dos caminhões terão custo de pedágio maior que antes da lei. Dos caminhões que passam pelas estradas nacionais, a maioria é de dois ou três eixos. Esse número varia muito de estrada para estrada. Nas vias mais urbanas, o número de caminhões de até três eixos pode passar de 60%. No interior do país, onde prevalece o setor do agronegócio, fica abaixo dos 30%. Para os caminhões de até dois eixos, não haverá ganho já que não há como levantar um deles. Os de três eixos só vão ter algum benefício se o aumento do pedágio for menor que 10% para pedágios até R\$ 3, de acordo com levantamento de empresas do setor. Se o aumento for superior a 10%, os caminhões com quatro eixos só vão se beneficiar se a tarifa do pedágio custar até R\$ 4. Os caminhões com mais de cinco eixos tendem a ganhar em praticamente todos os cenários, até mesmo com aumentos de pedágio superiores a 25%.”*

Em relação à Balança Comercial Brasileira, o cenário não é favorável conforme matéria veiculada no Jornal Valor Econômico de 03.03.2015: "Balança tem pior fevereiro desde 1980 e déficit no ano vai a US\$ 6 bi", cujos trechos seguem abaixo:

*“A balança comercial em fevereiro registrou um déficit de US\$ 2,842 bilhões, o pior resultado para o mês da série histórica iniciada em 1980. No acumulado do ano, o saldo negativo chegou a US\$ 6,016 bilhões, o segundo pior da série. Apesar desse desempenho, o governo manteve a expectativa de um superávit no comércio internacional em 2015,*

sustentado pelo aumento de vendas para os Estados Unidos, melhor desempenho dos dados de petróleo, alta na safra de grãos e desvalorização do real. Analistas também acreditam neste desempenho, mas diante de uma perspectiva ruim: forte queda nas importações causada pela baixa atividade econômica. Tanto as exportações como as importações recuaram em fevereiro na comparação com igual mês do ano passado. As retrações foram de 15,7%, no caso das vendas internacionais, e de 8,1% em relação às compras de bens estrangeiros.

(...)

Medidas adotadas pelo governo para ajustar as contas públicas, como elevação de impostos, e a redução do poder de consumo das famílias devem travar a entrada de produtos internacionais. "É de se esperar um impacto recessivo mais aprofundado na economia, o que acaba influenciando mais negativamente as importações. Mas isso não é nada de se aplaudir", disse André Nassif, professor da Universidade Federal Fluminense (UFF) e da Fundação Getulio Vargas (FGV).

(...)

O movimento do câmbio tornou o cenário menos favorável às importações e, por outro lado, estimula as exportações. O governo analisa que o nível do dólar melhorou, porém ainda há instabilidade. "Esse [o câmbio] é um dos fatores que influenciam as exportações, mas não é o único. O preço tem sido mais determinante para explicar o comportamento" da balança comercial, disse Herlon Brandão, diretor de estatística e apoio à exportação da Secretaria de Comércio Exterior do Mdic".

Recente notícia do site Valor Econômico (27.03.2015), sobre o PIB dos anos de 2012/2013, intitulada "Sob Dilma, crescimento médio do PIB só não foi pior que o de Collor", discorreu o seguinte:

"Com o resultado de 2014 e a revisão os dados do PIB de 2012 e 2013, o crescimento médio do primeiro mandato da presidente Dilma Rousseff (PT) foi de 2,1% ao ano. Com esse desempenho, a presidente só perde para o curto governo de Fernando Collor de Mello, então do PRN, quando o desempenho médio representou uma queda anual de 1,7% do PIB. Nos dois governos do presidente Fernando Henrique Cardoso (PSDB), o crescimento médio do PIB foi de 2,6% e 2,3% (respectivamente, mandatos de 1995 a 1998 e 1999 a 2002). Na sequência, o país cresceu 3,5% na primeira gestão de Luiz Inácio Lula da Silva (PT) (2003 a 2006) e 4,6% na segunda gestão do petista (2007 a 2010). Nem mesmo durante os anos 1980, considerada como a "década perdida", os presidentes militares e José Sarney (PMDB) cresceram tão pouco quanto nos últimos quatro anos".

Em notícia veiculada no site do Valor Econômico de 06.03.2015, verifica-se a trajetória do aumento do dólar e desvalorização frente ao real:

"O dólar segue firme acima de R\$ 3,00 e renovou sucessivamente novas máximas em dez anos e meio nesta sexta-feira, em meio ao aumento das expectativas de alta de juros nos Estados Unidos e sinais de que a recente desvalorização do real não tem preocupado o governo, o que reforça a probabilidade de o Banco Central reduzir o suporte à taxa de

*câmbio. Na máxima, o dólar bateu R\$ 3,0720, maior patamar intradia desde 2004. No mercado futuro, a taxa do contrato para abril alcançou R\$ 3,096. Diante de um ambiente global amplamente comprador de dólares, comentários do ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão, Nelson Barbosa, sobre a taxa de câmbio serviram para dar mais respaldo à queda do real. Barbosa afirmou que correções e ajustes vão viabilizar novo ciclo de crescimento, que no médio prazo o câmbio desvalorizado incentiva investimentos e que a depreciação recente do real não causa descontrole, sendo apenas uma mudança de patamar. "O dólar sobe porque claramente o mercado tem confiança que a moeda vai ainda mais para cima. E essa confiança vem da não reação do governo à desvalorização do câmbio", diz o profissional de uma corretora. Às 12h27, o dólar de balcão subia 1,67%, para R\$ 3,06, enquanto o dólar para abril avançava 1,97%, a R\$ 3,084. No exterior, a moeda americana reverteu as perdas contra divisas emergentes e passou a registrar firme valorização. A lira turca bateu nova mínima histórica, enquanto o peso mexicano caía 1,6%, e o rand sul-africano se depreciava 1,9%. O euro desabou a US\$ 1,08432, menor patamar desde 2003. A economia dos Estados Unidos criou 295 mil vagas de trabalho em fevereiro, bem acima da expectativa do mercado, de 240 mil. O forte desempenho do mercado de americano reforça a posição dos que esperam que o Federal Reserve (Fed - Banco Central Americano) venha a iniciar, em junho, o ciclo de elevação da taxa de juros de referência." (g.n.)*

E, em notícia veiculada em 13.03.2015, também no site do Valor Econômico, vê-se que o dólar continua em alta:

*"SÃO PAULO - O dólar abriu o último pregão da semana em forte alta, em um dia em que tudo conspira para valorizar a moeda americana. No exterior, as moedas emergentes operam em queda forte em relação à divisa americana e, no Brasil, o noticiário sugere cautela e busca por ativos seguros. Às 10h30, o dólar de balcão era cotado a R\$ 3,2058, avanço expressivo de 1,43% sobre o fechamento de ontem. Na máxima, registrada logo nas primeiras operações, a moeda atingiu R\$ 3,2166. O contrato futuro para abril projetava a divisa a R\$ 3,216, alta de 0,94%."*

Desse modo, a crise agravada no setor e a forte retração no faturamento das empresas Empresas comprometeram sua liquidez.

Não se pode olvidar, ainda, que a crise financeira e a instabilidade econômica vieram afetando novamente o mercado nacional – trazendo diversas consequências -, sem se falar no elevado spread bancário, que também gera instabilidade às Empresas, em conjunto com os fatores citados..

### **2.3. AÇÕES TOMADAS PARA REVERSÃO DA CRISE**

Visando uma recuperação da sua condição financeira, as empresas contrataram consultores para auxiliá-la na equalização de suas deficiências operacionais e administrativas, promovendo uma reestruturação geral lastreada em um planejamento estratégico de médio a longo prazo, equacionando suas realidades atuais ao fluxo de caixa corrente, trabalho este que está em pleno

andamento através dos respectivos profissionais capacitados para tanto, que ora detalhamos:

Reavaliação de toda constituição de custos, dimensionando produto a produto, quantidades horas/homem, material envolvido, perdas do processo, valores de compra de matéria prima, tudo isso para melhor elaborar os cálculos de custos com maior precisão;

Reestruturação da tabela de vendas, definindo novos preços com base nos custos reavaliados;

Trabalho Junto ao mercado e clientes para aceitação da nova política de preços;

Melhoramento na integração dos processos de vendas, marketing e de compras, visando redução do ciclo econômico comercial;

Melhoria contínua dos controles internos;

Foco na venda de produtos com maior margem e que propiciassem a customização (aproveitamento) do *mix* de margem de lucro;

Redução das despesas com operações financeiras;

Implantação de controle sobre o recebimento e acondicionamento de produtos e matérias primas para eliminar o desperdício dos mesmos;

Intensificação no processo de compras, objetivando lotes econômicos mais consistentes e que permitam melhores margens de negociação;

Contratação de empresa especializada em desenvolvimento estratégico e administração empresarial;

Implantação de inventários periódicos;

Terceirização de Linhas com baixa rentabilidade;

Elaboração de Plano de Recuperação Judicial.

### **3. ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO**

#### **3.1. INTRODUÇÃO**

Este Plano de Recuperação Judicial foi precedido de um estudo de planejamento estratégico feito pela **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, e tem por objetivo viabilizar, de acordo com a Lei 11.101/2005, a reestruturação financeira da empresa, preservando sua função social na comunidade brasileira, mantendo sua entidade geradora de bens, recursos, empregos (diretos e indiretos) e de pagamento de tributos.

O Plano de Recuperação Judicial é focado na preservação dos interesses dos credores das empresas e na geração de empregos, estabelecendo as condições financeiras frente a atual situação da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** E **GODOY & BAPTISTELLA**



TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA. e de mercado.

### 3.2. ETAPA QUALITATIVA

#### 3.2.1. ANÁLISE DOS ASPECTOS INTERNOS

ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL						
FATORES CRÍTICOS DO SUCESSO DA UNIDADE	COMPARAÇÃO COM CONCORRENTES					
	A		B		C	
Presença nas principais cidades do Brasil	😊	igual	✅	melhor	✅	melhor
Marca forte e conhecida nacionalmente	✅	melhor	✅	melhor	😊	igual
Preços Competitivos	❌	menor	❌	menor	❌	menor
Atendimento diferenciados	❌	menor	😊	igual	❌	menor
Mix de Produtos	✅	melhor	✅	melhor	✅	melhor
Poder de Compra Volume (Grandes Contas) Vendas	❌	menor	❌	menor	❌	menor

Nesta demonstração comparamos a situação da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, com os principais concorrentes de mercado, classificados nesta ocasião como (A), (B) e (C), para preservar-se o caráter confidencial das informações.

A análise dos fatores críticos do sucesso sugere que a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, em relação aos seus principais concorrentes, não apresenta deficiência competitiva que a desclassifique, uma vez que a empresa manteve, até um passado muito recente, um alto nível de conceito de administração que a colocou em patamar de superioridade ou igualdade com os principais fornecedores do Brasil.

Em oposição aos pontos fortes, destaca-se, principalmente, que a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** possui fragilidades em decorrência de sua situação econômico/financeira que gerou, no decorrer dos dois últimos anos, um nível baixo de investimentos para atendimento diferenciado e aquisição/negociação dos insumos, não podendo desenvolvê-los ou até mesmo melhorá-los.

#### 3.2.2. ANÁLISE DO AMBIENTE DE UM SETOR DE ATIVIDADE

Esta análise está baseada nas principais forças competitivas que interferem na elaboração de estratégias da empresa, conhecida, em administração, como força de Porter.

O setor de atividade em que a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** está inserida, tem como principais aspectos negativos a captação da matéria prima

por importação, que afeta diretamente a aquisição, tornando as margens mais baixas, comparando principalmente as grandes empresas no ramo.

O setor de atividade em que a **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, tem sofrido grandes aumentos nos custos operacionais, como preço de combustíveis e derivados de petróleo, além dos custos de manutenção e mão-de-obra, tornando as margens operacionais mais baixas, e perdendo competitividade em relação às principais empresas do ramo.

Cabe observar que a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** se depara, no mercado, com diferentes níveis de concorrentes: quer nos seus atributos qualitativos, quer na quantidade de opositores.

Este cenário competitivo é suplantado a partir da proposta de valor dos produtos e serviços da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** nas suas características diferenciadas percebidas pelos clientes. Estas características, como vistas acima, estão refletidas na imagem de qualidade assegurada e pelo tempo de existência da marca e os padrões de qualidade adotados pela empresa.

### **3.2.3. ANÁLISE DO MACRO AMBIENTE CLIMA**

Foram analisadas as variáveis políticas e econômicas que interferem direta ou indiretamente no desempenho da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, e seus comportamentos.

ANÁLISE DO MACROAMBIENTE CLIMA				
VARIÁVEIS POLÍTICAS ECONÔMICAS SIGNIFICATIVAS	FONTES	FUTURO DAS VARIÁVEIS	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Câmbio Instável	<a href="http://economia.uol.com.br/cotacoes/noticias/redacao/2015/05/28/dolar-sobe-059-e-va-a-3164-maior-valor-em-quase-dois-meses.htm">http://economia.uol.com.br/cotacoes/noticias/redacao/2015/05/28/dolar-sobe-059-e-va-a-3164-maior-valor-em-quase-dois-meses.htm</a>	O País passa por uma turbulência política e econômica, buscando novamente a credibilidade do mercado internacional	✓ Empresa está avaliando a possibilidade de exportação.	⚠ A empresa possui MP cotadas em Dólar.
Saída da Hypermarcas do Mercado	<a href="http://www.sm.com.br/detalhe/hypermarcas-pode-vender-divisao-de-fraldas-por-cerca-de-r-2-bilhoes">http://www.sm.com.br/detalhe/hypermarcas-pode-vender-divisao-de-fraldas-por-cerca-de-r-2-bilhoes</a>	Hypermarcas pode vender divisão de fraldas por cerca de R\$ 2 bilhões.	✓ Com a possibilidade de Venda da maior empresa do segmento, os preços devem subir para um patamar justo.	⚠ A Hypermarcas vem atuando no mercado de maneira agressiva em preços para aumentar sua carteira de pedidos.
Possibilidade de Venda da Licença Looney Tunes	<a href="http://www.primedo brasil.com.br/">http://www.primedo brasil.com.br/</a>	Com a Entrada de duas empresas do Grupo Godoy & Baptistella, GB Higiénicos e GB Transpotes, em Recuperação Judicial, cresce a especulação no mercado sobre a possibilidade de venda da Licença de comercialização da marca Looney Tunes	✓ A empresa possui marca de alto valor comercial, considerada como a 2ª marca mais valiosa para o segmento, ficando atrás somente do licenciamento da "Turma da Mônica".	⚠ Há vários concorrentes tentando conseguir o licenciamento da marca.
Perfil dos Concorrentes	<a href="#">Depto Comercial GBh</a>	Concorrentes do mercado de Fraldas Descartáveis concorrem em preços. A atuação da Hypermarcas no mercado, está derrubando drasticamente os preços.	✓ Os concorrentes não valorizam suas marcas, é a hora que a empresa deve mostrar sua qualidade e diferenciação.	⚠ Nossos concorrentes são vorazes em preços, principalmente no mercado que a empresa atua, conhecido como mercado "Low Price".
Perfil dos Clientes	<a href="#">Depto Comercial GBh</a>	Os principais clientes do Segmento de Fraldas Descartáveis são grandes atacadistas nacionais	✓ Existe no mercado clientes que buscam se diferenciar no atendimento, sem foco central no menor preço.	⚠ Os clientes em virtude de serem grandes distribuidores, tendem a direcionar o preço de acordo com a própria conveniência e rentabilidade.
Concentração de Fornecedores	<a href="#">Depto Comercial GBh</a>	Os principais componentes dos produtos que a empresa comercializa, são fabricado e/ou distribuídos por poucos fornecedores no Mercado Brasileiro	✓ A empresa consegue comprar e alterar o seu planejamento de compras com maior facilidade, visto o tamanho e a quantidade de seus principais fornecedores.	⚠ Em virtude de haverem poucos fornecedores das MP no mercado Brasileiro, a empresa tem dificuldades de negociação e diferenciação.
Mercado de Fraldas passa pelo pior momento	<a href="#">Diretoria GBh</a>	Seguindo a crise nacional, o mercado de fraldas reduziu até 50% da produção	✓ Nos momentos de crise é histórico que só se vende produtos de marcas conhecidas.	⚠ A produção de fraldas no Brasil caiu drasticamente, dificultando a comercialização para todas as empresas do segmento.

Como pode ser observada no quadro anterior, a empresa considera o atual cenário econômico, social e político favorável as suas operações para os próximos anos. Assim, espera-se um aumento no consumo dos produtos de maneira geral, o que levará a melhoria dos resultados considerando-se um maior valor agregado aos produtos.

Para tanto é importante a melhora contínua de administração e processos que permitam o atendimento deste mercado que a cada dia torna-se mais competitivo e seletivo.

### 3.2.4. ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL

Tem por objetivo avaliar como a empresa se relaciona com suas divisões operacionais. Isso pode incluir departamentos internos, concorrentes, clientes entre outros e são analisadas as variáveis operacionais significativas para o bom desempenho da empresa. O conceito é imaginar um cenário futuro para todas essas variáveis e estabelecer estratégias para potencializar os pontos fortes e

minimizar os pontos fracos.

ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL					
VARIÁVEIS OPERACIONAIS SIGNIFICATIVAS	FUTURO DAS VARIÁVEIS		OPORTUNIDADES	AMEAÇAS	
Expertise logística	Na área de logística, o grupo possui uma empresa própria de Logística.	✓	Melhorar a qualidade e tempo de resposta frente a problemas de transporte e entregas.	⚠	Alto custo e falta de infraestrutura rodoviária brasileira. Necessidade de reestruturação da empresa que também está em Recuperação Judicial.
Tecnologia e sistemas	Nosso Sistema ERP DelSoft ainda está em desenvolvimento	✓	Customizar nossas peculiaridades, redução significativa do retrabalho otimizando o quadro de pessoal, estabelecendo um controle rigoroso dos dados.	⚠	A escolha do sistema da DelSoft provou que o sistema é instável. A estrutura da empresa de software é insuficiente para o porte de nossa empresa.
Estrutura organizacional operacional	Empresa Familiar onde o Sócio principal alocou diversos familiares em cargos estratégicos.	✓	Cargos estratégicos ocupados por membros familiares gera confiança para o Sócio Principal.	⚠	Os detentores familiares dos cargos estratégicos necessitam de treinamento e qualificação para desenvolvimento da empresa no porte que ela possui atualmente.
Estrutura de custos	A empresa contratou uma Assessoria Especializada em Gestão para analisar sua composição e cálculo de custos.	✓	No momento de reestruturação de custos a empresa aproveita para rever a necessidade de todos os componentes de sua cadeia de custos.	⚠	O desconhecimento da sua cadeia de custos faz suas vendas incorrerem em prejuízos.
Estrutura Gerencial	Estrutura gerencial da empresa está alicerçada na Família dos sócios.	✓	Rápidez na tomada de decisões, visto que o Sócio principal participa das operações da empresa.	⚠	Empresas com estrutura gerencial familiar pode incorrer em inexperiência de mercado e conhecimento. Sócio Principal não é reconhecido por alguns agentes do segmento como Liderança para a empresa.
Equipamentos Produção montados internamente	A empresa possui no seu quadro de funcionários uma equipe com expertise para desenvolvimento de tecnologia própria nas máquinas de produção.	✓	A equipe de desenvolvimento fica constantemente analisando suas máquinas, projetando novos sistemas e equipamentos para melhorar sua eficiência na produção.	⚠	Manter equipes de desenvolvimento de equipamentos de produção eleva consideravelmente o custo da Fábrica, em virtude dos altos salários desse tipo de equipe.
Barracões de Produção	A empresa possui no seu quadro de funcionários uma equipe capaz de construir o seu próprio barracão e outros prédios necessários à indústria.	✓	Com uma equipe de construção e serralheira, toda manutenção e crescimento da Fábrica é decisão da empresa, o que facilita na rapidez de crescimento.	⚠	Embora são equipes com custo salarial reduzido, não fazem parte da atividade principal da empresa, portanto, elevando seu custo, principalmente nesse mercado de margens baixas de lucros.
Empresa Detentora de Licença da Warner	A empresa possui licença da Warner para utilização da marca "Looney Tunes".	✓	Essa marca é a segunda mais valiosa do segmento que atua.	⚠	A empresa possui contrato com um representante comercial vinculado à licença da Warner.
Localização da Empresa no Interior	A empresa está localizada na cidade Santa Maria da Serra, interior do Estado de São Paulo.	✓	A contratação de mão de obra não especializada é mais barata por não se localizar em grandes metrópoles.	⚠	A localização no interior do Estado encarece o frete na compra de Matéria Prima e na Logística de Entrega dos produtos acabados. A contratação de mão de obra especializada é complicada.

Observa-se acima que a empresa possui tecnologia que comporta o crescimento viabilizando economicamente a atividade na qual ela se encontra, diante do exposto, é visível a força da mesma para crescimento.

### 3.2.5. ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO

Foram levantadas as atividades de maior importância e os maiores investimentos realizados pela **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** conforme suas estratégias vigentes. Tanto as ações de maior importância quanto as de maior investimento estão voltadas a retomada do crescimento da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY &**

**BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** As estratégias vigentes são ações percebidas em nossa análise como ações que já estão sendo praticadas.

Cabe observar que a atuação da gestão, nos últimos meses, voltou-se para uma nova definição estratégica com foco no desenvolvimento do mercado interno e abertura de novas oportunidades.

Entretanto, os resultados esperados têm resposta mais lenta em função do agravamento da situação econômico financeira da empresa e da economia nacional, o que acarretou dificuldade na obtenção de recursos financeiros para o financiamento das operações.

### **3.3. ETAPA QUANTITATIVA – VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO**

Este Plano de Recuperação Judicial será viabilizado com a consolidação das estratégias comerciais, produtivas, administrativas e financeiras. Várias ações assertivas já foram implementadas pela **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.,** com resultados positivos. Como exemplo de importante ação já tomada, a área financeira da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** foi reestruturada com a orientação de um novo gestor financeiro, que ajustou os controles financeiros como:

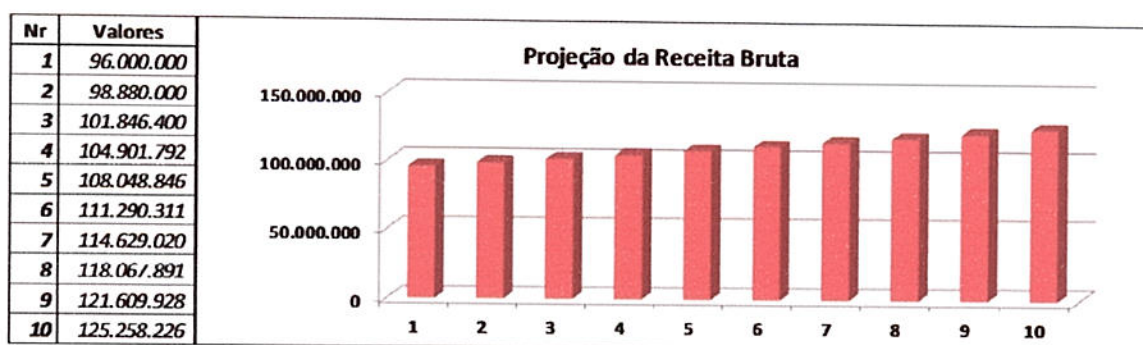
- ✓ Implantação de fluxos de caixa passado e futuro;
- ✓ Negociações bancárias e controle de taxas de desconto;
- ✓ Otimização de captação de recursos;
- ✓ Criação e cumprimento de metas financeiras e contábeis;
- ✓ Redução de mão de obra e níveis hierárquicos;

As ações que ainda não foram praticadas não representam custo alto de investimento.

A previsão de crescimento da Receita Bruta é resultado da expectativa positiva das ações sobre vendas e das estratégias a serem adotadas.

Fundamentados nas ações discriminadas neste plano, adotamos um crescimento conservador de receita bruta aplicando uma taxa de crescimento anual médio de 3% (três por cento), justificado pela força da marca, que facilita a reconquista de fatias de mercado abandonadas no passado.

### 3.4. QUADRO DE PROJEÇÃO DA RECEITA BRUTA



#### 3.4.1. PREMISSAS ADOTADAS NAS PROJEÇÕES

As projeções mostram que as empresas têm condições de reverter significativamente o quadro adverso que se apresenta atualmente. Para isso, foram adotadas as seguintes premissas:

- ✓ Evolução do faturamento;
- ✓ Evolução dos custos e despesas operacionais e financeiras, além da evolução dos estoques, compatível com a evolução do faturamento;
- ✓ Destinação de parcela pré-definida no quadro de amortização da dívida para pagamento dos credores das Classes II, III e IV, habilitados na Recuperação Judicial, a partir do segundo ano após a aprovação do Plano de recuperação Judicial e sua efetiva homologação em juízo.

## 4. PROPOSTA AOS CREDORES APROVADAS EM ASSEMBLEIA GERAL DE CREDORES

### 4.1. NOVAÇÃO

Todos os créditos dos credores da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** sujeitos a Recuperação Judicial são novados por este Plano de Recuperação Judicial. Referidos créditos, ora novados, após a aplicação das condições previstas neste Plano de Recuperação Judicial, constituirão a denominada "Dívida Reestruturada".

## 4.2. CRÉDITOS ILÍQUIDOS

Os créditos que sejam decorrentes de obrigações oriundas de contratos celebrados anteriores a data da propositura da Recuperação Judicial, ainda que não vencidos, ou que sejam objeto de litígio, são ora abrangidos pelas cláusulas e condições deste Plano de Recuperação Judicial de acordo com que preconiza o artigo 49 da Lei 11.101/2005.

Na hipótese de serem reconhecidos, por decisão judicial, créditos que não constam no Quadro Geral de Credores (último Edital de Credores publicado), os credores de referidos créditos deverão submeter ao procedimento de habilitação, nos termos da Lei 11.101/2005, sendo que tais créditos serão pagos na forma prevista no presente Plano de Recuperação Judicial de acordo com as disposições aplicáveis para cada classe de credor (quirografário, com garantia real, ou trabalhista), podendo ser alterado o percentual de pagamento dos demais credores da mesma classe, de modo a acomodar o pagamento de todos os credores, incluindo os novos.

## 4.3. QUITAÇÃO

Os pagamentos realizados na forma estabelecida neste Plano de Recuperação Judicial acarretarão a quitação plena, irrevogável e irretroatável de todos os créditos sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial, ora novados, qualquer que seja seu tipo e natureza, inclusive, mas não limitados a, e conforme aplicável, juros, correção monetária, penalidades, multas, tarifas, comissões, remunerações, alugueres, preços, taxas, custos, despesas, indenizações.

Com a ocorrência da quitação, os créditos sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial nos termos da Lei 11.101/2005 serão considerados como tendo sido quitados, liberados e/ou renunciados pelos respectivos credores, que, ao aprovarem este Plano de Recuperação Judicial, ora se obrigam a não mais reclamar tais créditos contra a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, seus diretores, acionistas, sócios, funcionários, representantes, sucessores, cessionários, e garantidores, a que título for, e nem mesmo a excutir as garantias até então vigentes.

Ademais, o pagamento de eventuais créditos trabalhistas nos termos previstos neste Plano de Recuperação Judicial acarretará, também, na quitação de todas as obrigações e verbas decorrentes dos contratos de trabalho e/ou da legislação trabalhista, especialmente eventuais multas arbitradas pela Justiça do Trabalho em reclamações trabalhistas que estiverem versando sobre créditos de natureza trabalhista sujeita a este Plano de Recuperação Judicial nos termos da legislação aplicável, em especial a Lei 11.101/2005.

Ainda, este Plano de Recuperação Judicial propõe a concessão dos seguintes prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas, nos termos do artigo 50 da Lei 11.101/2005:

### 4.3.1. CLASSE I - CREDITORES DA CLASSE TRABALHISTA (*créditos derivados da legislação trabalhista*):

Os credores desta Classe I receberão seus créditos (i) em até 12 (doze) parcelas, sendo a primeira paga em até 30 (trinta) dias contados da data da publicação da homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial, (ii) dentro do prazo máximo de 12 (doze) meses, também contados da data da publicação da homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial, conforme artigo 41 da Lei 11.101/2005. Este pagamento será realizado com base no resultado líquido projetado alcançado pela **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA. E GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** neste período, conforme demonstrado do Quadro Demonstração de Resultados - Projeção;

Os créditos trabalhistas controvertidos, que sejam objeto de disputa ou de reclamação trabalhista, após devidamente homologada sentença de liquidação pela Justiça do Trabalho, deverão ser habilitados perante o Juízo competente da Recuperação Judicial para o fim de se submeterem a forma de pagamento disposta no parágrafo anterior.

#### **4.3.2. CLASSE II – CREDITORES COM GARANTIAS REAIS E CLASSE III - CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS.**

Este Plano de Recuperação Judicial propõe um provisionamento de um valor fixo anual, conforme demonstrado no quadro de Destinação Faturamento X Pagamento, para pagamentos anuais, destinados indistintamente aos credores da Classe II (credores com garantias reais) e Classe III (credores quirografários);

Os pagamentos das Classes II e III serão feitos em 9 (nove) parcelas iguais, sendo paga 1 (uma) parcela por ano, com a 1ª (primeira) parcela devendo ser paga impreterivelmente no 1º (primeiro) ano subsequente ao período de carência de 1 (um) ano contado da data da publicação da homologação judicial deste Plano de Recuperação Judicial, e as demais parcelas nos demais 8 (oito) anos subsequentes, todas com desconto de seu crédito, isto é, de 50% (cinquenta por cento).

#### **4.3.3. CLASSES IV – CREDITORES ME E EPP.**

Para os credores da Classe IV, que por tratar-se de micro e pequenos empresários e considerando-se o aspecto social envolvido, o presente plano de Recuperação prevê a liquidação com o mesmo desconto aplicado na Classe III ou seja 50%, porém com liquidação em (5) cinco parcelas anuais vencendo-se a primeira no primeiro ano subsequente ao ano de carência, imposto igualmente as outras classes.

#### **4.4. CREDITORES FOMENTADORES**

Para os credores das Classes II, III e IV que contribuírem para a continuidade das atividades da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY &**



**BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, através do fornecimento de bens, serviços, créditos e outros, dentro das condições normais de prazos e preços adotados pelo mercado, desde que oportuno e necessário, conforme julgamento exclusivo da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, será concedido tratamento diferenciado, conforme previsto no artigo 67 da Lei 11.101/2005 (os "Credores Fomentadores"), como segue:

Para os credores das Classes II, III e IV que sejam fornecedores de produtos e serviços, será pago, a cada mês subsequente ao mês fornecimento de produto e/ou serviço demandado pela **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, um percentual a ser negociado adicionado ao valor do produto ou serviço fornecido no mês, a título de amortização, sem deságio e sem carência;

Para os bancos e demais instituições financeiras que oferecerem linha de crédito que auxiliem a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** na composição de seu capital de giro, será pago a cada mês subsequente ao do mês no qual tenha havido efetivo desembolso de recursos para a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, em fundos imediatamente disponíveis, um percentual a ser negociado do valor médio da linha de crédito disponibilizada e efetivamente utilizada no mês, sem deságio e sem carência;

Por interesse do Credor Fomentador e/ou da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, o Credor Fomentador poderá, a qualquer tempo, deixar esta modalidade e voltar à condição anterior de credor não fomentador, mediante aviso prévio escrito de 30 (trinta) dias;

Caso o Credor Fomentador retome a sua condição anterior de credor não fomentador, por iniciativa própria ou da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, o seu saldo remanescente a amortizar terá o mesmo tratamento dos credores de sua mesma Classe, nos termos deste Plano de Recuperação Judicial.

#### **4.5. DEMAIS CONDIÇÕES REFERENTES AOS PAGAMENTOS DOS CRÉDITOS.**

A **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** poderão realizar leilão reverso, destinando recursos adicionais (se disponíveis) para aqueles credores das Classes III e IV que oferecerem maior desconto (deságio) para quitação antecipada de créditos componentes da Dívida Reestruturada, sem prejuízo das obrigações assumidas com os demais credores.

Os credores das Classes III e IV concederão um "Bônus de Adimplência", isto é, um desconto de 10% (dez por cento) sobre o valor da parcela a pagar, a partir do pagamento da 2ª (segunda) parcela (inclusive) paga em dia e sem atraso, mantidos o prazo, o deságio e as demais condições especificadas.

Caso o bônus venha a ser perdido por mora da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, o mesmo poderá ser retomado ao ser restabelecida a condição de adimplente da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** com o pagamento de 2 (duas) parcelas (inclusive) consecutivas.

Para os fins de pagamento do Bônus de Adimplência, fica definido que a mora da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** no pagamento de qualquer valor devido nos termos deste Plano de Recuperação Judicial, somente ocorrerá com atraso superior a 10 (dez) dias.

Os créditos componentes da Dívida Reestruturada e pendentes de pagamento serão corrigidos monetariamente, pela variação do CDI + 0,50%.

Findos os prazos propostos e liquidada a Dívida Reestruturada, estarão quitados os créditos habilitados na Recuperação Judicial e sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial nos termos da Lei 11.101/2005.

#### **4.6. FORMAS DE PAGAMENTO**

Os valores devidos aos credores nos termos do presente Plano de Recuperação Judicial serão pagos por meio de crédito em conta de depósito de titularidade do credor habilitado por meio de Documento de Ordem de Crédito - DOC ou de Transferência Eletrônica Disponível - TED. O comprovante de depósito do valor em benefício do credor servirá de prova de realização do pagamento.

Os credores deverão informar diretamente à **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, através de carta, suas respectivas contas bancárias, comprovando através de juntada de atos constitutivos para a sua representatividade, no prazo de 10 (dez) dias contados da data da publicação da homologação judicial deste Plano de Recuperação Judicial.

Devem os credores, mediante notificação escrita enviada com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, informar a mudança de qualquer alteração necessária para efetuar os depósitos nas suas respectivas contas, bem como qualquer alteração cadastral.

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

A **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, a seu exclusivo critério, poderá efetuar pagamentos por meio de cheques e/ou dinheiro.

#### 4.7. EVENTUAIS CREDORES COM GARANTIA FIDUCIÁRIA REGULARMENTE CONSTITUÍDA

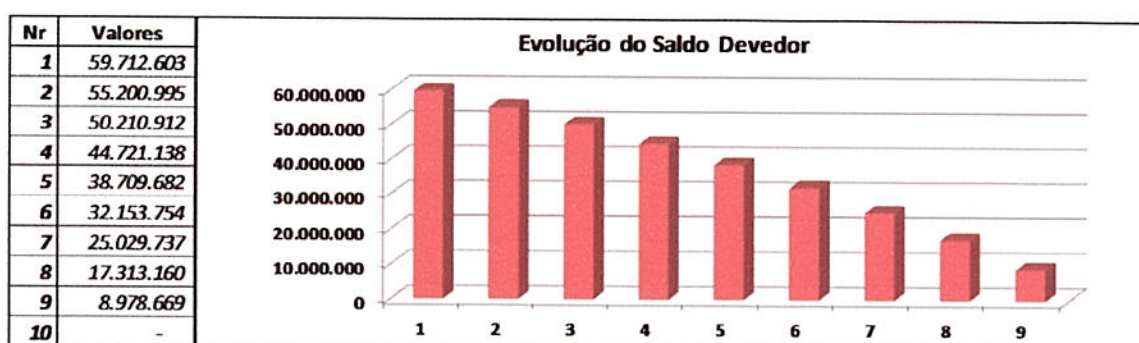
A GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA. e GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA. pretendem honrar com os eventuais contratos de garantia fiduciária regularmente constituída e que assim venham ser reconhecidos pela própria GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA. e GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA., ou pela Justiça naqueles casos em que houver fundada discussão acerca da regularidade da constituição da garantia.

Para aqueles credores com garantias fiduciárias que quiserem aderir a este Plano de Recuperação Judicial, os pagamentos serão feitos aos mesmos nos termos da alínea "b" do item 4.3.2, sem os descontos estabelecidos na alínea "c" deste mesmo item 4.3.2.

#### 4.8. QUADRO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Classe	Valoriação R\$	Partic. RJ %
CLASSE I - TRABALHISTA	803.025,71	1,33%
CLASSE II - GARANTIA REAL	20.440.594,65	33,78%
CLASSE III - QUIROGRAFÁRIOS	37.111.291,78	61,33%
CLASSE IV - SUBORDINADOS	2.160.716,20	3,57%
<b>TOTAIS</b>	<b>60.515.628,33</b>	<b>100,00%</b>

#### 4.9. QUADRO DE EVOLUÇÃO DO SALDO DEVEDOR



#### 4.10. DESALIAENAÇÃO DE IMOBILIZADO

A GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA. e GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA, poderão, a seu exclusivo critério e a qualquer momento, alienar, vender, locar, arrendar, remover, onerar ou oferecer em garantia quaisquer bens

do seu ativo permanente, desde que submeta a alienação em comento à aprovação do Administrador Judicial (artigo 22, II, “a” da Lei 11.101/05), da Assembleia Geral de Credores (artigo 35, I, “a” da Lei 11.101/05) ou ao juízo competente que cuida da Recuperação Judicial, comprovando, por necessário, a utilidade da operação para a viabilidade da recuperação ora em curso.

#### **4.11. FUSÃO, INCORPORAÇÃO, COMBINAÇÃO DE PARCERIAS ETC.**

Na busca por melhores condições para a recuperação, a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** poderão abrir novas filiais, criar nova empresa, fundir-se com outras organizações, participar de incorporações (como incorporadora, ou como incorporada), realizar parcerias operacionais, modificar o seu objeto social, admitir novos sócios ou transferir cotas de participação, sempre com a autorização do juízo da Recuperação Judicial e do Administrador Judicial.

#### **4.12. DÍVIDA TRIBUTÁRIA**

A **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** estão buscando meios de alongar suas dívidas tributárias, utilizando-se das prerrogativas previstas na Lei 11.101/05, que menciona um parcelamento mais vantajoso para a empresa em situação de recuperação judicial, sendo as dívidas já contempladas para fins de pagamento aos credores nos termos deste Plano de Recuperação Judicial, a despeito das dívidas tributárias serem classificadas como créditos extraconcursais.

#### **4.13. GARANTIAS**

##### **4.13.1. LIBERAÇÃO DAS GARANTIAS PESSOAIS**

A homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial implicará, de forma automática e em caráter irrevogável e irretratável, com o que já concordam todos os credores, especialmente os titulares de tais garantias, na liberação e quitação de todos os garantidores, solidários e subsidiários, fidejussórios ou não, tenham se obrigado por meio de aval, fiança ou outro, e seus sucessores e cessionários, por qualquer responsabilidade derivada de qualquer garantia fidejussória, inclusive, mas não exclusivamente, por força de fiança e aval, que tenha sido prestada a qualquer dos credores sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial para assegurar o pagamento de qualquer crédito devido pela **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** As garantias fidejussórias que remanescerem por força judicial, e/ou prestadas posteriormente nos termos e limites da lei, serão liberadas mediante a quitação dos créditos nos termos deste Plano de Recuperação Judicial.

#### **4.13.2. DIREITO DE REGRESSO DOS GARANTIDORES**

Os garantidores que pagarem quaisquer valores aos credores sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial, antes ou depois da homologação judicial deste Plano de Recuperação Judicial, sub-rogar-se-ão nos direitos creditórios do credor que tiver recebido o pagamento, mas receberão nos termos, valores, prazos e forma estabelecidos por este Plano de Recuperação Judicial para o pagamento do crédito sub-rogado.

#### **4.13.3. RENOVAÇÃO DE PENHOR DE RECEBÍVEIS E/OU TÍTULOS DE CRÉDITO**

Os credores detentores de penhor de recebíveis e/ou títulos de crédito que não aceitarem a liberação de suas garantias reais terão seus recebíveis e/ou títulos de crédito renovados pela **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** ou, na impossibilidade de renovação, substituídos por avais ou fianças, sendo vedada a retenção do produto financeiro de sua liquidação nos termos do artigo 49, parágrafo 5º, da Lei 11.101/05

#### **4.13.4. LIBERAÇÃO DE IMÓVEIS DADOS EM HIPOTECA**

Os credores detentores de hipoteca de imóveis da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, com a homologação judicial deste Plano de Recuperação Judicial, desde já se comprometem a liberar suas respectivas garantias de hipoteca na hipótese de a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** encontrar compradores para os mesmos, desde que os recursos recebidos sejam utilizados para pagamento aos credores ou nas atividades da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, a critério destes.

### **5. PÓS – HOMOLOGAÇÃO – EFEITOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

#### **5.1. VINCULAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

As disposições do Plano de Recuperação Judicial vinculam a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** e seus credores, e os seus respectivos cessionários e ou sucessores, a partir da homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial.

## 5.2. CONFLITO COM DISPOSIÇÕES CONTRATUAIS

Na hipótese de haver conflito entre as disposições deste Plano de Recuperação Judicial e aquelas previstas nos contratos celebrados com quaisquer credores anteriormente ao pleito recuperacional, em relação a quaisquer obrigações da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, sócios, administradores e ou garantidores (avalistas, fiadores e devedores solidários), especialmente, mas não exclusivamente, as de dar, fazer, não fazer, prevalecerão as disposições contidas no Plano de Recuperação Judicial, sempre, sendo que o não exercício de quaisquer das prerrogativas e/ou medidas ora estabelecidas neste Plano de Recuperação Judicial, não poderá e não deverá ser interpretado, por qualquer credor, como novação, desistência ou renúncia de direito.

## 5.3. PROCESSOS JUDICIAIS

Exceto se previsto de forma diversa neste Plano de Recuperação Judicial, os credores sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial não mais poderão, a partir da aprovação do Plano de Recuperação Judicial, com o que concordam expressamente:

- a) Ajuizar ou prosseguir em qualquer ação ou processo judicial de qualquer tipo relacionado a qualquer crédito contra a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial, seja em face da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, e/ou dos respectivos garantidores de tais créditos;
- b) Executar qualquer sentença judicial, decisão judicial ou sentença arbitral contra a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, e/ou dos respectivos garantidores, relacionada a qualquer crédito contra a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial;
- c) Arrestar ou penhorar quaisquer bens da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** e/ou de quaisquer garantidores de créditos da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**
- d) Criar, aperfeiçoar ou executar qualquer garantia real sobre bens e direitos da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** e/ou de quaisquer garantidores da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**

## **BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**

- e) Reclamar qualquer direito de compensação contra qualquer valor devido pela **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, e/ou respectivos garantidores, com seus créditos; e
- f) Buscar satisfazer seus créditos por quaisquer outros meios.

Todas as execuções ou ações monitórias ou de cobrança judiciais em curso face ao **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** e/ou de quaisquer garantidores da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, relativa aos créditos sujeitos aos efeitos deste Plano de Recuperação Judicial (todos os créditos cujos fatos geradores tenham ocorrido antes da distribuição do pleito recuperacional, mesmo que consolidados depois dele) serão extintas, e as penhoras e constrições existentes serão, em consequência, liberadas, o mesmo se aplicando face aos garantidores, devedores solidários, avalistas e ou fiadores da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**.

Serve este Plano de Recuperação Judicial, com as respectivas listas de credores e de créditos, juntamente com a decisão homologatória deste Plano de Recuperação Judicial, documento bastante para autorizar a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** a peticionar pela extinção das ações nos termos do parágrafo anterior.

### **5.4. MODIFICAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

Aditamentos, alterações ou modificações ao Plano de Recuperação Judicial poderão ser propostas pela **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, vis à vis com a evolução do seu desempenho, consoante previsões expressas no Plano de Recuperação Judicial, o que poderá ocorrer a qualquer momento após a homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial, desde que:

- a) Tais aditamentos, alterações ou modificações sejam submetidas à votação soberana em Assembleia de Credores;
- b) Sejam aprovadas pela **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**;
- c) Seja atingido o quórum de aprovação exigido pelos artigos 45 e 58, *caput* e parágrafo 1º, da Lei 11.101/05.

## 5.5. EVENTO DE DESCUMPRIMENTO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Este Plano de Recuperação Judicial será considerado descumprido apenas na hipótese de mora, assim considerada o não pagamento cumulativo de duas parcelas consecutivas previstas no Plano de Recuperação Judicial.

Para esse fim, a mora só restará caracterizada se, vencida a parcela, a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** for notificada pelos credores, com prazo de 30 dias para purga da mora.

A notificação só será considerada válida se for endereçada para o endereço da sede da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**

## 5.6. CESSÕES

Os credores poderão ceder seus créditos a outros credores ou a terceiros. A cessão produzirá efeitos desde que

- a) A **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** e o Juízo da Recuperação sejam informados, e;
- b) Os cessionários recebam e confirmem o recebimento de uma cópia do Plano de Recuperação Judicial, reconhecendo que o crédito cedido estará sujeito às suas disposições mediante homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial.

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A **JMLIMA**, contratada para elaborar o Plano de Recuperação Judicial de Recuperação e dar seu parecer sobre a viabilidade econômico financeira da **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, acredita que as informações constantes neste Plano de Recuperação Judicial de Recuperação evidenciam que a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** é viável.

Baseada nas ações tomadas e nas estratégias sugeridas para a reestruturação apontadas, a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** será capaz de realizar suas operações como uma empresa viável e lucrativa.



A **JMLIMA** acredita que todos os credores terão maiores benefícios com a implementação deste Plano de Recuperação Judicial, uma vez que a proposta aqui analisada não agrega nenhum risco adicional aos credores. Observe-se que alguns credores já estão ativos em suas áreas de fornecimento junto a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**, em uma condição totalmente virtuosa e com seus novos créditos sendo pagos em dia sem prejuízo de continuidade.

Desta forma informamos que após o cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/2005, a **GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.** e **GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.** compromete-se a honrar com os demais pagamentos no prazo e na forma de seu Plano de Recuperação Judicial devidamente homologado.

Santa Maria da Serra, 03 de Julho de 2015.



João Carlos de Lima Neto

**CORECON:** 27.499-2 - 2ª Região - SP

**C.R.C.:** SP-134.653/0-2

JMLIMA Assessoria Econômico e Financeira S/C Ltda.

**CORECON:** 4140 - 2ª Região - SP

**Proponentes:**

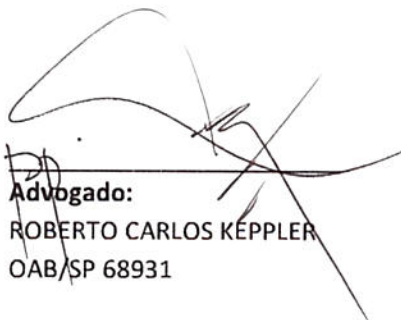


**GODOY & BAPTISTELLA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS DE HIGIENE LTDA.**  
**GODOY & BAPTISTELLA TRANSPORTES E LOGÍSTICA LTDA.**

Ana Clelia de Godoy

Administrador

CPF/MF : 676.485.338-04



**Advogado:**  
**ROBERTO CARLOS KEPPLER**  
**OAB/SP 68931**

**ANEXO I (DEMONST. DE RESULTADOS PROJETADOS).**

	TOTAL ANO I	TOTAL ANO II	TOTAL ANO III	TOTAL ANO IV	TOTAL ANO V	TOTAL ANO VI	TOTAL ANO VII	TOTAL ANO VIII	TOTAL ANO K	TOTAL ANO X
	R\$ %	R\$ %	R\$ %	R\$ %	R\$ %	R\$ %	R\$ %	R\$ %	R\$ %	R\$ %
[=] RECEITA OPERACIONAL BRUTA	95.000.000 120,48%	98.880.000 120,48%	101.946.400 120,48%	104.901.792 120,48%	108.048.846 120,48%	111.290.311 120,48%	114.629.020 120,48%	118.067.891 120,48%	121.609.928 120,48%	125.258.226 120,48%
Entradas	95.000.000	98.880.000	101.946.400	104.901.792	108.048.846	111.290.311	114.629.020	118.067.891	121.609.928	125.258.226
[ - ] DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	(16.320.000) -20,48%	(16.809.600) -20,48%	(17.313.888) -20,48%	(17.833.305) -20,48%	(18.388.394) -20,48%	(18.919.351) -20,48%	(19.488.933) -20,48%	(20.071.541) -20,48%	(20.673.888) -20,48%	(21.293.888) -20,48%
Impostos	(16.320.000)	(16.809.600)	(17.313.888)	(17.833.305)	(18.388.394)	(18.919.351)	(19.488.933)	(20.071.541)	(20.673.888)	(21.293.888)
[=] RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	79.680.000 100,00%	82.070.400 100,00%	84.532.512 100,00%	87.068.487 100,00%	89.660.452 100,00%	92.370.958 100,00%	95.140.087 100,00%	97.996.350 100,00%	100.936.040 100,00%	103.964.337 100,00%
[ - ] CUSTO VARIÁVEL DE REPOSIÇÃO	(55.572.800) -71,00%	(58.269.984) -71,00%	(60.016.069) -71,00%	(61.818.626) -71,00%	(63.673.185) -71,00%	(65.583.380) -71,00%	(67.550.882) -71,00%	(69.577.488) -71,00%	(71.654.738) -71,00%	(73.814.672) -71,00%
Custos	(55.572.800)	(58.269.984)	(60.016.069)	(61.818.626)	(63.673.185)	(65.583.380)	(67.550.882)	(69.577.488)	(71.654.738)	(73.814.672)
[=] MARGEM BRUTA	23.107.200 29,00%	23.800.416 29,00%	24.516.442 29,00%	25.249.861 29,00%	26.007.357 29,00%	26.797.578 29,00%	27.591.205 29,00%	28.418.861 29,00%	29.271.302 29,00%	30.149.665 29,00%
[ - ] DESPESAS ADM/END/OPER	(19.200.000) -24,10%	(19.584.000) -23,85%	(19.975.680) -23,53%	(20.375.194) -23,40%	(20.782.697) -23,17%	(21.193.351) -22,55%	(21.622.318) -22,73%	(22.064.765) -22,51%	(22.495.680) -22,29%	(22.955.777) -22,07%
[=] EBITDA	3.907.200 4,90%	4.216.416 5,16%	4.538.762 5,37%	4.874.668 5,60%	5.224.660 5,83%	5.589.226 6,05%	5.968.887 6,27%	6.364.177 6,49%	6.775.620 6,71%	7.203.878 6,93%
<b>PROJEÇÃO DE DESEMPENHO</b>										
<b>SAÍDA INICIAL</b>		1.394.552	(542.038)	(2.984.022)	(5.940.498)	(7.620.905)	(10.435.026)	(13.492.298)	(16.805.328)	(20.382.891)
Entradas	95.000.000	98.880.000	101.946.400	104.901.792	108.048.846	111.290.311	114.629.020	118.067.891	121.609.928	125.258.226
Saídas	(94.605.438)	(100.636.600)	(103.988.384)	(107.238.288)	(110.629.253)	(114.104.432)	(117.665.938)	(121.390.218)	(125.187.493)	(129.112.394)
<b>SAÍDA FINAL</b>	1.394.552	(542.038)	(2.984.022)	(5.940.498)	(7.620.905)	(10.435.026)	(13.492.298)	(16.805.328)	(20.382.891)	(24.225.970)
<b>ALTERNATIVA "A" (+9 COM 9% DESAIGO)</b>										
<b>PROJEÇÃO DE DESEMPENHO (COM DESAIGO)</b>										
<b>SAÍDA INICIAL</b>		1.394.552	1.713.766	2.066.823	2.455.234	2.880.555	3.344.398	3.848.435	4.394.396	4.984.075
Entradas	95.000.000	98.880.000	101.946.400	104.901.792	108.048.846	111.290.311	114.629.020	118.067.891	121.609.928	125.258.226
Saídas	(94.605.438)	(98.550.786)	(101.493.348)	(104.513.381)	(107.623.525)	(110.826.468)	(114.124.984)	(117.521.930)	(121.020.248)	(124.627.949)
Custos e Despesas	(93.666.400)	(96.304.992)	(98.998.382)	(101.788.494)	(104.617.797)	(107.548.594)	(110.567.975)	(113.663.642)	(116.833.003)	(120.133.695)
Amortização Dívida Desagio		(803.026)	(2.555.041)	(2.744.887)	(3.055.728)	(3.277.984)	(3.562.009)	(3.858.288)	(4.167.245)	(4.489.335)
CSLL		(43.305)								
R	(12.388)									
<b>SAÍDA FINAL</b>	1.394.552	1.713.766	2.066.823	2.455.234	2.880.555	3.344.398	3.848.435	4.394.396	4.984.075	5.619.332