



**Canatiba<sup>®</sup>**  
D E N I M I N D U S T R Y

TEXTIL CANATIBA LTDA (Em Recuperação Judicial)

## PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Plano de Recuperação Judicial elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei n.º 11.101/2005 por **Siegen – Serviços de Informação Empresarial e Gestão Estratégica de Negócios Ltda.**, apresentado nos autos do processo n.º 1004884-18.2017.8.26.0533, em trâmite na 2ª Vara Cível – Foro de Santa Bárbara D'Oeste.



## Sumário

<b>SUMÁRIO</b>	<b>1</b>
<b>1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS</b>	<b>2</b>
<b>2 A EMPRESA</b>	<b>4</b>
2.1 APRESENTAÇÃO	4
2.1.1 Institucional	5
2.1.2 Tecnologia e os Produtos e Serviços Oferecidos	6
2.2 DO HISTÓRICO E DAS CAUSAS DA CRISE A SER SUPERADA	9
<b>3 LAUDO DE AVALIAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRO</b>	<b>11</b>
3.1 BALANÇOS PATRIMONIAIS E DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS	11
3.2 ANÁLISE VERTICAL DAS DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS E DOS BALANÇOS PATRIMONIAIS	14
3.3 ANÁLISE DOS ÍNDICES DAS DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS E DOS BALANÇOS PATRIMONIAIS	17
3.4 CONSIDERAÇÕES SOBRE O LAUDO ECONÔMICO-FINANCEIRO	22
<b>4 ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO</b>	<b>23</b>
4.1 INTRODUÇÃO	23
4.2 ETAPA QUALITATIVA	24
4.2.1 Dados gerais	24
4.2.2 Análise do macro ambiente clima	25
4.2.3 Análise do macro ambiente setor de atividade	34
4.2.4 Análise do macro ambiente operacional	36
4.2.5 Estratégia a ser adotada	39
4.3 ETAPA QUANTITATIVA – VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO	44
4.3.1 Projeção dos balanços patrimoniais	46
4.3.2 Projeção das demonstrações de resultado	49
<b>5 PROPOSTA AOS CREDORES</b>	<b>52</b>
5.1 CONDIÇÕES, METODOLOGIA, CONCESSÃO DE PRAZOS E CONDIÇÕES ESPECIAIS (DESÁGIO) DE PAGAMENTO	53
5.2 CRÉDITOS BONIFICADOS PARA CREDORES-PARCEIROS	55
5.3 PROCEDIMENTOS PARA PAGAMENTO	59
5.4 DISPOSIÇÕES GERAIS DA PROPOSTA AOS CREDORES	61
5.5 CRÉDITOS CONTINGENTES, IMPUGNAÇÃO DE CRÉDITOS E ACORDOS	62
5.6 CRÉDITOS EXCLUÍDOS	63
5.7 DESCUMPRIMENTO DO PLANO	64
5.8 SÍNTESE	65
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>66</b>



## 1 Considerações Iniciais

Este documento foi elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei n.º 11.101/2.005 (Lei de Falências e Recuperação de Empresas) sob a forma de um Plano de Recuperação Judicial para a empresa **TEXTIL CANATIBA LTDA.**, doravante tratada apenas por **CANATIBA**.

Para elaboração deste plano, consideram-se os princípios estabelecidos no artigo 47 da Lei n.º 11.101/05 – que encontram fundamento nos direitos fundamentais e princípios contidos na Constituição Federal, especialmente, mas não exclusivamente, nos artigos 1º, IV, 3º, II e 170, III, IV e VIII, 173 e 174.

A **CANATIBA** requereu em 29 de junho de 2017 o benefício legal de uma Recuperação Judicial, cujo deferimento foi publicado em 20 de julho de 2017, no Diário Oficial do Estado de São Paulo.

Para o devido suporte na elaboração do Plano de Recuperação Judicial, a **CANATIBA** contratou a Siegen – Serviços de Informação Empresarial e Gestão Estratégica de Negócios Ltda., sociedade especializada em planejamento estratégico e recuperação empresarial.

As condições a seguir descritas atendem às exigências da Lei de Falências e Recuperação de Empresas e foram preparadas tendo em vista as mais modernas técnicas de administração e gestão empresarial.

O laudo econômico-financeiro será apresentado no capítulo 3 deste Plano de Recuperação Judicial. Ele foi apoiado nas informações prestadas pela empresa e pelos documentos entregues em juízo, conforme art. 51 da Lei n.º 11.101/2005.

A discriminação pormenorizada dos meios de recuperação a serem empregados, e a demonstração da viabilidade econômica, de que trata o art. 53, incisos I e II, da Lei n.º 11.101/2.005 são objetos deste Plano de Recuperação Judicial, no qual se observa a





compatibilidade entre a geração de recursos pelo caixa da **CANATIBA**, item 4.3, e a proposta aos credores apresentada no item 5.

O laudo de avaliação das máquinas e equipamentos e imóveis da **CANATIBA**, foi elaborado por FACTUAL RTM LTDA., CRC 2SP025370/O-2 e Ronaldo Tomazella Monteiro, CRC 1SP136411/O-0, e faz parte integrante deste Plano de Recuperação Judicial sob a forma de ANEXO.





## 2 A Empresa

### 2.1 Apresentação

A **TEXTIL CANATIBA LTDA.**, sociedade civil por quotas de responsabilidade limitada, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 56.723.091/0001-48, com sede à Avenida Interdistrital Comendador Emilio Romi, n.º 350, Bairro Cidade Industrial, município de Santa Barbada D'Oeste, estado de São Paulo, CEP 13456-901, **local onde se encontra instalada a diretoria e controle da empresa.**

A **TEXTIL CANATIBA LTDA.**, sociedade civil por quotas de responsabilidade limitada, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 56.723.091/0010-39, como filial à Rua dos Guaicurus, n.º 210, Bairro Jardim São Francisco, município de Santa Bárbara D'Oeste, estado de São Paulo, CEP 13450-269.

A **TEXTIL CANATIBA LTDA.**, sociedade civil por quotas de responsabilidade limitada, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 56.723.091/0014-62, como filial à Rua Barão do Ladario, n.º 670/88, salas 701, 702, 703 e 704, Bairro do Brás, município de São Paulo, estado de São Paulo, CEP 03010-000.

A **TEXTIL CANATIBA LTDA.**, sociedade civil por quotas de responsabilidade limitada, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 56.723.091/0015-43, como filial à Rua Tupis, n.º 3.507, Bairro Jardim São Francisco, município de Santa Bárbara D'Oeste, estado de São Paulo, CEP 13457-050.



### 2.1.1 Institucional

A **CANATIBA** foi fundada em 26 de maio de 1969 por João Covolan Filho e seus filhos. Desde o início de suas atividades a indústria se localiza com sede em Santa Bárbara D'Oeste.

É uma sociedade empresária sob a forma de responsabilidade limitada, tendo atualmente como sócios os Srs. Romeu Antonio Covolan, Darci Covolan, Maria Emilia Covolan Zancan e Vilson Covolan, certo que estes exercem a administração da sociedade conforme descrito em contrato social.

O objeto social da sociedade é a industrialização de tecidos com fios de *nylon*, *rayon*, algodão por conta própria e de terceiros, comércio de tecidos e fios de *nylon*, *rayon*, algodão, acrílico e confecções em geral.

Possui três grandes unidades fabris em Santa Bárbara D'Oeste denominadas Matriz, Guaicurus e Tupis.

Atualmente, a sociedade possui em seu quadro mais de 2.300 (dois mil e trezentos) colaboradores diretos, cerca de 300 (trezentos) colaboradores indiretos, porém alocados como prestadores de serviço em suas unidades.



### 2.1.2 Tecnologia e os Produtos e Serviços Oferecidos

As fábricas da **CANATIBA** funcionam com processos industriais sustentáveis, certificados e com a utilização de produtos ecologicamente corretos, que possibilitam a redução da emissão de gases, reutilização de água, entre outros.

Neste sentido, produz e comercializa produtos de qualidade e atende a um grande conjunto de clientes, observando exigentes padrões do mercado nacional e internacional, ocupando há anos posição de destaque no mercado nacional da sua especialidade. A transformação e modernização do mercado de denim é uma de suas marcas, onde há investimento contínuo em pesquisas de tendências e processos industriais com o objetivo de transformar ideias em inovações.

Seus principais clientes são grandes grifes europeias, sul americanas e africanas, além de ampla penetração no mercado nacional.

A seguir, será dada uma breve explanação dos principais produtos da **CANATIBA**.

#### **Bi-elastico 360° *stretch* denim**

Trata-se de um denim com 360° de conforto. Possui alta performance de elasticidade em denim, com conforto máximo, proporcionando ajuste perfeito ao corpo e a maior liberdade de movimento.

#### **Megaflex® tecnologia de elasticidade Canatiba**

Megaflex® é a primeira linha de tecidos *elastizados* do denim brasileiro. Sua elasticidade traduz conforto ao usuário nas mais diversas formas e peças de moda ao mercado.

#### **Sexyfit®**

A linha Sexyfit® tem alto potencial de elasticidade, possibilitando à moda, a adaptação de formas cada vez mais ajustadas ao corpo, proporcionando o máximo conforto e mobilidade.





Permite diversas construções, efeitos de fios e acabamentos especiais. É ideal para *leggings*, *jeggings*, *skinnys*, calças *slim*, saias e vestidos ajustados ao corpo.

### **Megaflex Therma Comfort**

Parceria feita com a Invista, houve a criação da tecnologia Coolmax®, o primeiro denim funcional. O uso do fio Lycra® T400®, proporciona conforto térmico através da evaporação da umidade do corpo. Essa tecnologia ainda conta com *stretch* suave e permanente, com maior resistência ao cloro e baixo encolhimento nos processos de lavanderia industrial. Indicado para uso em dias quentes ou em locais fechados onde a temperatura é elevada. Permite inúmeras opções de pesos, estruturas, composições e possibilidades de lavagens.

### **Duo core**

Em parceria com a Invista, há a união de fios Lycra® T400® e elastano, trazendo ao denim alta performance em conforto e poder de recuperação.

### **Hi Confort**

Em parceria com a Lenzing®, foi introduzido no mercado o maior número de tecidos com o uso das fibras Tencel® e Modal®. Os produtos dessa linha trazem um maior transporte de umidade, baixa proliferação de bactérias, bem-estar às peles mais sensíveis. A lisura das fibras provenientes da poupa da madeira, trazem brilho acetinado mesmo após agressivos processos de lavanderias industriais. Ecologicamente responsável, o processo de produção das fibras consome até vinte vezes menos água comparado ao algodão.

### **Maxskin xtreme confort denim**

Tecido com acabamento inovador, seleção de fibras nobres que potencializam o toque macio e conforto extremo.

### **Denim malha**

Denim com aspecto, toque e caimento de malha, mantendo as características de lavanderia jeans, apresentando maciez e conforto extremos. Possui diversos pesos e tingimentos.



### **Beauty denim® Canatiba's fabric treatment**

Em parceria com a Rhodia, a Canatiba tornou-se a pioneira no segmento *jeanswear* com a introdução do fio Emaná®, que é um fio inteligente de poliamida 6.6 incorporado ao denim. Micro cristais bioativos no fio, que em contato com a pele absorvem o calor e devolvem os raios infravermelhos, melhorando a circulação, firmeza da pele e reduzindo sinais da celulite\*. A tecnologia é patenteada e seus efeitos são cientificamente comprovados\*\*. A funcionalidade não se perde com o uso e o desgaste do produto.

\* Para se obter os efeitos cosméticos do *beauty denim*, é necessário o uso durante 6 (seis) horas diárias por no mínimo 30 (trinta) dias consecutivos.

\*\* Estudos científicos da Rhodia, feitos junto ao Instituto Kosmoscience.

### **Premiumdenim®**

Tecido rígido de alta densidade com matérias primas nobres, aliadas a construções diferenciadas e cores com acabamentos inovadores.

### **Orientações às lavanderias**

A **CANATIBA**, também em seu amplo processo de ter produtos de qualidade, também qualifica os profissionais de lavanderias para dar o melhor tratamento possível aos tecidos denim, bem como oferece material explicativo, como manual de costurabilidade e beneficiamento.

As orientações e qualificações são no sentido de orientar quanto aos tratamentos de costuras dos tecidos (tipos, seus problemas e possíveis correções), armazenagem, enfiar, corte, uso de agulhas adequadas ao tipo de tecido, não desengomar o tecido e não uso de torpedão, dentre outras.





## 2.2 Do histórico e das causas da crise a ser superada

A **CANATIBA** sempre se preocupou com os aspectos sociais, visando o bem-estar comum e, de igual modo, por mais de 48 anos de existência, sempre honrou seus compromissos, tendo neste período um grande crescimento de sua estrutura, ocupando lugar de destaque no mercado industrial brasileiro, em especial, o têxtil.

Cabe observar que no período pré Recuperação Judicial, a sociedade passou a ser assolada pelo risco iminente de ter sua capacidade de pagamento interrompida causando danos às suas operações e dificuldades no relacionamento com seus fornecedores e clientes. Tal risco decorreu de execuções judiciais milionárias promovidas por instituições financeiras diversas e também por alguns fornecedores. Estes todos, atualmente estão arrolados no quadro de credores apresentado pela **CANATIBA** em seu processo de Recuperação Judicial.

Os valores de execuções realizadas por tais agentes é em decorrência de valores não tomados pela **CANATIBA** e também não disponibilizados para as suas operações. Sabe-se que tais valores foram disponibilizados a empresa terceira Tauá Biodiesel Ltda.

Historicamente, a **CANATIBA** possui pouco passivo, oriundo de obrigações vincendas. Cabe observar que, de todo o valor elencado no quadro de credores apresentando junto a inicial do processo de Recuperação Judicial, pouco mais de R\$ 10 MM (dez milhões) corresponde a passivo da **CANATIBA**. Certo ainda dizer que a empresa não possui débitos fiscais e tributário e nem passivos atrasados com fornecedores ou clientes, tão pouco salários e obrigações trabalhistas. Os passivos em que está sendo executada, não são de contratos que esta assinou e a mesma não figura como devedora principal e, caso observado seu grau de risco no mercado, não havia pendências ou execuções até abril de 2017 e as atuais anotações são oriundas exclusivamente do processo descrito.

Diante de retirada de recursos da empresa por tais credores, não houve alternativa para sua defesa imediata quanto a perda de capacidade operacional, o pedido de Recuperação Judicial para que, em situação oportuna, se possa discutir a efetividade de tais cobranças. Certo já,





que os recursos retirados de sua operação, já prejudicaram a mesma, ocasionando dificuldades financeiras que devem ser sanadas no atual processo de Recuperação Judicial.

Adiciona-se aos fatos descritos, todo o conjunto econômico atual do país, em que a **CANATIBA** não está isenta de penalizações, principalmente no que tange a retração econômica, de consumo, de altas taxas de juros bem como toda a crise política que gera instabilidade e insegurança.

Percebe-se, assim, que a **CANATIBA** apresentará neste Plano de Recuperação Judicial todos os seus esforços para ultrapassar este momento de crise, entendendo ser um momento transitório e que pode transpassa-lo, voltando a honrar normalmente seus compromissos e ocupar, como vinha sendo, seu papel de destaque no setor em que atua e mantendo seu papel sócio econômico, mantendo os milhares de postos de trabalho e gerando riqueza econômica, incluindo tributos, como disposto no artigo 47 da Lei n.º 11.101/2005.



### 3 Laudo de Avaliação Econômico-Financeiro

#### 3.1 Balanços patrimoniais e demonstrações de resultados

A seguir os balanços patrimoniais e as demonstrações de resultados dos anos de 2014, 2015 e 2016, além das demonstrações contábeis especiais em 31 de maio de 2017, que fizeram parte dos documentos entregues em juízo na 2ª Vara Cível – Foro de Santa Bárbara D'Oeste.

#### BALANÇO PATRIMONIAL

Valores em R\$	2014	2015	2016	05/2017
<b>BALANÇO</b>				
<b>ATIVO</b>	1.756.925.877	1.830.204.063	1.874.615.161	1.925.951.327
<b>CIRCULANTE</b>	792.303.892	783.884.157	756.135.343	847.755.186
Caixa e equivalente de caixa	5.051.471	4.153.968	4.741.163	3.461.773
Outros investimentos	282.768.739	229.576.299	225.188.172	266.243.698
Contas a receber de clientes	248.623.179	269.205.385	264.956.500	340.056.436
Estoques	224.447.465	226.516.740	220.836.392	220.113.279
Impostos a recuperar	6.440.563	11.298.756	11.318.396	6.654.633
Imposto de renda e contribuição social	10.106.076	23.746.520	9.352.699	
Outros créditos	14.866.399	19.386.489	19.742.021	11.225.367
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	270.527.173	351.403.521	352.534.870	323.437.469
Mercadorias a receber	42.657.590	58.170.914	273.872.524	313.587.590
Outros investimentos	224.023.403	291.674.314	78.301.260	1.516
Impostos a recuperar	3.729.505	1.346.108		9.848.363
Depósitos judiciais	116.675	212.185	361.086	
<b>PERMANENTE</b>	694.094.812	694.916.385	765.944.948	754.758.672
Imobilizado	694.094.812	694.916.385	765.944.948	754.758.672



Valores em R\$	2014	2015	2016	05/2017
<b>BALANÇO</b>				
<b>PASSIVO</b>	1.756.925.877	1.830.204.063	1.874.615.161	1.925.951.327
<b>CIRCULANTE</b>	221.035.661	75.302.538	81.760.025	98.981.929
Fornecedores	12.208.886	9.426.583	18.246.035	24.095.577
Financiamentos	35.898.765	39.795.719	27.900.309	29.432.716
Salários, férias e encargos sociais a pagar	12.478.806	11.064.760	16.669.465	23.399.692
Impostos e contribuições a recolher	5.195.180	6.855.753	2.345.829	4.172.893
Outras contas a pagar	155.254.024	8.159.723	16.598.387	17.881.051
<b>CIRCULANTE / RECUPERAÇÃO JUDICIAL</b>				
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>	865.790.294	1.061.243.753	1.093.981.238	1.122.909.422
Financiamentos	68.189.962	51.202.380	29.714.722	26.820.931
Provisão para contingências	116.675	212.185	361.086	199.729
Impostos diferidos	120.691.903	105.673.238	100.912.972	107.224.099
Outros contas a pagar	676.791.754	904.155.950	962.992.458	988.664.663
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO / RECUPERAÇÃO JUDICIAL</b>				
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	670.099.922	693.657.772	698.873.898	704.059.976
Capital social	482.000.000	497.000.000	530.000.000	530.000.000
Reserva de lucro	24.019.515	42.841.543	21.517.708	21.517.709
Ajuste de avaliação patrimonial	164.080.407	153.816.229	147.356.190	141.140.910
Resultado do período				11.401.357

*(Handwritten signature and initials)*





## DEMONSTRACAO DE RESULTADOS

Valores em R\$	2014	2015	2016	05/2017
<b>DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO / DRE</b>				
RECEITAS	688.658.627	582.658.442	584.637.668	319.863.877
Receita líquida	688.658.627	582.658.442	584.637.668	319.863.877
DEVOLUÇÕES DE VENDAS				(61.272.433)
Impostos faturados, devoluções				(61.272.433)
RECEITA LÍQUIDA	688.658.627	582.658.442	584.637.668	258.591.444
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS / CVM	(519.398.336)	(462.292.285)	(491.300.729)	(194.181.962)
Custo das vendas	(519.398.336)	(462.292.285)	(491.300.729)	(194.181.962)
LUCRO BRUTO (MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO)	169.260.291	120.366.157	93.336.940	64.409.482
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(19.306.426)	(20.020.283)	(22.967.677)	(12.705.359)
Despesas administrativas e gerais	(19.306.426)	(20.020.283)	(22.967.677)	(12.705.359)
DESPESAS COMERCIAIS	(63.674.299)	(57.441.387)	(61.339.445)	(21.837.845)
Despesas de vendas	(63.674.299)	(57.441.387)	(61.339.445)	(21.837.845)
DESPESAS FINANCEIRAS	(122.368.361)	(132.786.448)	(93.934.694)	(39.188.759)
Despesas financeiras	(122.368.361)	(132.786.448)	(93.934.694)	(39.188.759)
RECEITAS FINANCEIRAS	73.798.097	100.726.330	88.472.266	12.257.072
Receitas financeiras	73.798.097	100.726.330	88.472.266	12.257.072
OUTRAS RECEITAS	6.484.540	5.694.814	5.969.304	549.663
Outras receitas operacionais	6.484.540	5.694.814	5.969.304	549.663
RESULTADO OPERACIONAL I (EBITDA)	44.193.842	16.539.183	9.536.694	3.484.252
RESULTADO OPERACIONAL II (EBIT)	44.193.842	16.539.183	9.536.694	3.484.252
RESULTADO	44.193.842	16.539.183	9.536.694	3.484.252
IMPOSTOS	(10.152.224)	15.018.666	3.497.921	1.701.825
Imposto de renda e contribuição social - correntes	(8.961.986)		(1.262.345)	
Imposto de renda e contribuição social - diferidos	(1.190.238)	15.018.666	4.760.266	1.701.825
RESULTADO LÍQUIDO	34.041.618	31.557.849	13.034.615	5.186.077



### 3.2 Análise vertical das demonstrações de resultados e dos balanços patrimoniais

A análise vertical do balanço patrimonial demonstra a participação percentual de cada conta em relação ao total do ativo ou do passivo. Assim, é possível verificar o comportamento dos valores apresentados no mesmo e identificar distorções que mereçam análise específica em determinados períodos.

#### ANALISE VERTICAL

Valores em R\$

##### BALANÇO

##### ATIVO

##### CIRCULANTE

Caixa e equivalente de caixa

Outros investimentos

Contas a receber de clientes

Estoques

Impostos a recuperar

Imposto de renda e contribuição social

Outros créditos

##### REALIZÁVEL A LONGO PRAZO

Mercadorias a receber

Outros investimentos

Impostos a recuperar

Depósitos judiciais

##### PERMANENTE

Imobilizado

2014	2015	2016	05/2017
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
45,10%	42,83%	40,34%	44,02%
0,64%	0,53%	0,63%	0,41%
35,69%	29,29%	29,78%	31,41%
31,38%	34,34%	35,04%	40,11%
28,33%	28,90%	29,21%	25,96%
0,81%	1,44%	1,50%	0,78%
1,28%	3,03%	1,24%	0,00%
1,88%	2,47%	2,61%	1,32%
15,40%	19,20%	18,81%	16,79%
15,77%	16,55%	77,69%	96,95%
82,81%	83,00%	22,21%	0,00%
1,38%	0,38%	0,00%	3,04%
0,04%	0,06%	0,10%	0,00%
39,51%	37,97%	40,86%	39,19%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

*(Handwritten signature and initials)*



Valores em R\$

**BALANÇO****PASSIVO****CIRCULANTE**

Fornecedores

Financiamentos

Salários, férias e encargos sociais a pagar

Impostos e contribuições a recolher

Outras contas a pagar

**CIRCULANTE / RECUPERAÇÃO JUDICIAL****REALIZÁVEL A LONGO PRAZO**

Financiamentos

Provisão para contingências

Impostos diferidos

Outros contas a pagar

**REALIZÁVEL A LONGO PRAZO / RECUPERAÇÃO JUDICIAL****PATRIMÔNIO LÍQUIDO**

Capital social

Reserva de lucro

Ajuste de avaliação patrimonial

Resultado do período

2014	2015	2016	05/2017
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
12,58%	4,11%	4,36%	5,14%
5,52%	12,52%	22,32%	24,34%
16,24%	52,85%	34,12%	29,74%
5,65%	14,69%	20,39%	23,64%
2,35%	9,10%	2,87%	4,22%
70,24%	10,84%	20,30%	18,06%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
49,28%	57,98%	58,36%	58,30%
7,88%	4,82%	2,72%	2,39%
0,01%	0,02%	0,03%	0,02%
13,94%	9,96%	9,22%	9,55%
78,17%	85,20%	88,03%	88,04%
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
38,14%	37,90%	37,28%	36,56%
71,93%	71,65%	75,84%	75,28%
3,58%	6,18%	3,08%	3,06%
24,49%	22,17%	21,08%	20,05%
0,00%	0,00%	0,00%	1,62%

Q.





Valores em R\$

**DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO / DRE****RECEITAS**

Receita líquida

**DEVOLUÇÕES DE VENDAS**

Impostos faturados, devoluções

**RECEITA LÍQUIDA****CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS / CVM**

Custo das vendas

**LUCRO BRUTO (MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO)****DESPESAS ADMINISTRATIVAS**

Despesas administrativas e gerais

**DESPESAS COMERCIAIS**

Despesas de vendas

**DESPESAS FINANCEIRAS**

Despesas financeiras

**RECEITAS FINANCEIRAS**

Receitas financeiras

**OUTRAS RECEITAS**

Outras receitas operacionais

**RESULTADO OPERACIONAL I (EBITDA)****RESULTADO OPERACIONAL II (EBIT)****RESULTADO****IMPOSTOS**

Imposto de renda e contribuição social - correntes

Imposto de renda e contribuição social - diferidos

**RESULTADO LÍQUIDO**

2014	2015	2016	05/2017
100,00%	100,00%	100,00%	123,69%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
0,00%	0,00%	0,00%	-23,69%
			100,00%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
-75,42%	-79,34%	-84,04%	-75,09%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
24,58%	20,66%	15,96%	24,91%
-2,80%	-3,44%	-3,93%	-4,91%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
-9,25%	-9,86%	-10,49%	-8,44%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
-17,77%	-22,79%	-16,07%	-15,15%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
10,72%	17,29%	15,13%	4,74%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
0,94%	0,98%	1,02%	0,21%
100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
6,42%	2,84%	1,63%	1,35%
6,42%	2,84%	1,63%	1,35%
6,42%	2,84%	1,63%	1,35%
-1,47%	2,58%	0,60%	0,66%
88,28%	0,00%	-36,09%	0,00%
11,72%	100,00%	136,09%	100,00%
4,94%	5,42%	2,23%	2,01%

*Handwritten signature and initials.*



### 3.3 Análise dos índices das demonstrações de resultados e dos balanços patrimoniais

#### Índices de Endividamento

ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	2014	2015	2016	05/2017
<b>Endividamento de Curto Prazo</b> $ECP = PC / AT$	12,84%	9,61%	10,81%	11,68%
<b>Endividamento de Longo Prazo</b> $ELP = PELP / AT$	32,23%	57,98%	58,36%	58,30%
<b>Endividamento Oneroso</b> $EO = (E + F) / AT$	34,84%	54,82%	55,33%	55,18%

#### Endividamento de Curto Prazo

Este índice mostra o total de recursos de curto prazo utilizados para financiar o capital de giro da empresa.

#### Endividamento de Longo Prazo

Este índice mostra o total de recursos de longo prazo utilizados para financiar a empresa.

#### Endividamento Oneroso

Este índice mostra quanto a empresa utiliza de recursos financeiros (de curto e longo prazo) para financiar suas atividades.

#### Índices de liquidez



ÍNDICES DE LIQUIDEZ	2014	2015	2016	05/2017
<b>Liquidez Geral</b> $LG = (AC + ARLP) / (PC + PRLP)$	1,833	0,999	0,943	0,959
<b>Liquidez Corrente</b> $LC = AC / PC$	7,791	10,410	9,248	8,565
<b>Necessidade de Capital de Giro (R\$)</b> $NCG = AC - PC$	1.500.962.173	708.581.619	674.375.318	748.773.258

### Liquidez Geral

Este índice tem a finalidade de refletir a capacidade de pagamento de dívidas da empresa a longo prazo. Indica quanto a empresa possui de ativos realizáveis no curto e longo prazos para cada unidade monetária da dívida assumida com terceiros também de curto e longo prazos.

### Interpretação do Índice:

- ✓ Se o índice for igual ou **maior que 1**, significa que a entidade **terá** recursos financeiros suficientes para honrar seus compromissos.
- ✓ Se o índice for **menor que 1**, significa que a entidade **não terá** recursos financeiros suficientes para honrar seus compromissos.

### Observações

Se o índice encontrado for menor que 1, pode indicar que a empresa está insolvente. Mas, nem sempre essa conclusão imediata será verdadeira. Então, será preciso analisar se existem bens do Ativo Permanente comprados a prazo e se esse financiamento do Permanente contabilizado no Passivo é de curto ou de longo prazo.

Se existir o financiamento de bens do Ativo Permanente é preciso levar em conta também se o resultado positivo da venda dos bens produzidos será suficiente para pagamento do respectivo Passivo de curto ou de longo prazo.





## Liquidez corrente

Este índice tem a finalidade de refletir a capacidade de pagamento de dívidas da empresa a curto prazo. Indica quanto a empresa possui de ativos realizáveis no curto e longo prazos para cada unidade monetária da dívida assumida com terceiros também de curto e longo prazos.

## Interpretação do Índice

- ✓ Se o índice for igual ou **maior que 1**, significa que a entidade **terá** recursos financeiros suficientes para honrar seus compromissos de curto prazo (até 1 ano);
- ✓ Se o índice for igual ou **menor que 1**, significa que a entidade **não tem** ou **não terá** recursos financeiros suficientes para honrar seus compromissos de curto prazo (até 1 ano);

## Observações

Neste caso, tal como foi explicado no índice de Liquidez Geral, é preciso verificar a existência de bens do Ativo Permanente financiados a curto prazo e analisar a capacidade desses bens de produção de conseguirem o resultado financeiro líquido necessário a quitação do respectivo Passivo também a curto prazo.

## Necessidade de Capital de Giro

A necessidade de capital de giro (NCG) indica quando o negócio precisa dispor de capital de giro a fim de manter suas operações funcionando. Mais do que isso, esta referência mostra se o negócio deve buscar outras fontes de recursos, como os financiamentos, por exemplo. A necessidade de capital de giro (NCG) é um indicador importante para a gestão financeira da empresa, já que é responsável por demonstrar a necessidade ou não de adquirir capital de giro de fontes externas, bem como o seu valor.



## Análise CANATIBA

Analizando os índices de endividamento da **CANATIBA** nos exercícios informados nesta Recuperação Judicial, é possível observar uma empresa com níveis saudáveis e honráveis de endividamento, certo que em todas as análises é possível observar que o passivo é inferior ao ativo da mesma.

Cabe salientar ainda que vultoso valor da conta “outros contas a pagar”, no “exigível a longo prazo”, retrata empréstimos realizados pelos sócio à companhia, o que pode-se fazer analogia a um “capital social a aportar”.

Quando observado os índices de liquidez, se obtém semelhante leitura, pois a liquidez geral é próxima a 1 e a liquidez corrente, refletindo o curto prazo, possui índices próximos a 10, demonstrado excelente liquidez, o que é corroborado pelo seu capital de giro positivo.

Entretanto, o risco eminente prejuízo à liquidez da empresa se dá frente aos valores relacionados a avais duvidosos prestados pela companhia e que, com exigência imediata, causaria sério dano – senão irreparável – a uma empresa que, como exposto acima, possuía até então saúde financeira e econômica excepcional. A seguir, demonstra-se os mesmos índices da empresa, acrescentando-se uma coluna com a incorporação dos valores a ela imputados, porém sabidamente dívida de outra empresa e não aplicado em sua estrutura.

ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	2014	2015	2016	05/2017	05/2017
Endividamento de Curto Prazo $ECP = PC / AT$	12,84%	9,61%	10,81%	11,68%	87,89%
Endividamento de Longo Prazo $ELP = PELP / AT$	32,23%	57,98%	58,36%	58,30%	58,30%
Endividamento Oneroso $EO = (E + F) / AT$	34,84%	54,82%	55,33%	55,18%	88,73%

Inicialmente, aponta-se o aumento de 11,68% para 87,89% no nível de endividamento de curto prazo da empresa, quase que liquidando os recursos da empresa e, quando observado o



endividamento oneroso, este salta de 55,18% para 88,73%, também mostrando o prejuízo que a absorção de tais valores pela empresa causaria em seu endividamento.

ÍNDICES DE LIQUIDEZ	2014	2015	2016	05/2017	05/2017
<b>Liquidez Geral</b> $LG = (AC + ARLP) / (PC + PRLP)$	1,833	0,999	0,943	0,959	0,627
<b>Liquidez Corrente</b> $LC = AC / PC$	7,791	10,410	9,248	8,565	1,138
<b>Necessidade de Capital de Giro (R\$)</b> $NCG = AC - PC$	1.500.962.173	708.581.619	674.375.318	748.773.258	102.701.891

Quando observamos os índices de liquidez, evidencia-se que a liquidez geral cai de 0,959 para 0,627, mais de um terço. O dano é assolador quando observado apenas a liquidez corrente, que tem redução de mais de 86,0%, saindo de 8,565 para 1,138.

Por fim, toda reserva de capital que a empresa possui, quase deixa de existir, com a abrupta redução de sua necessidade de capital de giro.

Entretanto, não se pode observar apenas a movimentação de índices e números contábeis, pois a movimentação financeira seria muito mais abrupta, pois muitos ativos da empresa não são líquidos, como equipamentos imobilizados e, mais, a absorção de tais despesas de terceiros levaria a tamanha desorganização econômico financeira que poderá levar a um perfil muito pior que o simulado acima, ocasionando, eventualmente, a paralização total da empresa.





### 3.4 Considerações sobre o Laudo Econômico-Financeiro

A data base do relatório é 31/05/2017; O relatório está baseado em: i) análise das informações financeiras da empresa; e ii) análise das informações fornecidas pelos responsáveis de cada área, incluindo movimentações financeiras e relatórios contábeis.

A elaboração deste relatório não incluiu a verificação independente dos dados e das informações e confia-se que estas sejam verdadeiras, completas e precisas em todos os seus aspectos relevantes, razão pela qual não constituiu uma auditoria conforme as normas de auditoria geralmente aceitas. Em relação à revisão das informações, foi analisada a sua consistência, mas não houve verificação independente de qualquer parte das informações, nem foi realizado qualquer inquérito ou avaliação de qualquer das posições apresentadas.

A empresa e seus administradores i) não interferiram em, limitaram ou dificultaram, de qualquer forma, o acesso e a capacidade de obter e utilizar as informações, bens, documentos ou metodologias necessárias para produzir este relatório; ii) não determinaram as metodologias utilizadas para a elaboração da análise e iii) não restringiram, de qualquer forma, a capacidade de determinar as conclusões apresentadas de forma independente nesse relatório.



## 4 Elaboração do plano estratégico de recuperação

### 4.1 Introdução

O Plano de Recuperação Judicial foi elaborado a partir de um estudo de Planejamento Estratégico, através de reuniões com participantes da empresa, com o acompanhamento de uma consultoria especializada em Planejamento Estratégico, utilizando o modelo de ALMEIDA (2001)<sup>1</sup>.

As reuniões de Planejamento Estratégico aconteceram entre julho de 2017 a setembro de 2017. O Planejamento Estratégico foi dividido em duas etapas, a primeira teve uma abordagem qualitativa e a segunda etapa uma abordagem quantitativa. Os participantes, além da diretoria, eram pessoas que ocupavam cargos relevantes dentro da organização, altamente comprometidas com a recuperação da empresa e conhecedoras do negócio nas suas mais diversas áreas de atuação – comercial, custos, suprimentos, industrial e administrativo financeiro.

<sup>1</sup> ALMEIDA, Martinho I.R. Manual de planejamento estratégico. Editora Atlas, São Paulo, 2001.



## 4.2 Etapa qualitativa

### 4.2.1 Dados gerais

#### VISÃO

Manter-se como referência mundial na produção de denim. Investir continuamente em pesquisa e tecnologia de ponta, pautados na responsabilidade ética e socioambiental.

#### MISSÃO

Oferecer produtos inovadores e qualidade superior com atendimento diferenciado aos seus clientes. Incentivar à capacitação de seus colaboradores e formação de parcerias com clientes, fornecedores e o mercado *jeanswear*.

#### VALORES

Contribuir para a qualidade de vida do planeta através de uma atividade industrial com tecnologia de ponta, comprometida com processos socioambientais sustentáveis, regida pela ética e pelo respeito aos colaboradores, fornecedores e consumidores.





#### 4.2.2 Análise do macro ambiente clima

A fim de obter um conjunto de informações acerca das tendências ambientais, foram analisadas as variáveis políticas e macroeconômicas que interferem direta ou indiretamente no desempenho da **CANATIBA** e seus comportamentos ou oscilações.

Alguns pontos estatísticos são importantes de se ressaltar. O Brasil, de acordo com informações de 2010 da ABIT, representa 3,0% (três por cento) de todo o volume mundial de produtos têxteis, ocupando o quinto lugar de um ranking que possui a China em primeiro lugar com 50,7 % (cinquenta por cento e sete décimos), seguido de Índia, EUA e Paquistão, com percentuais muito menores que os da China.

Quando verificada a posição brasileira de exportação, sua representatividade é muito pequena, inferior a 0,5% (meio por cento) em posição de 23.º. Novamente, as exportações mundiais são amplamente lideradas pela China.

No Brasil, são cerca de 32 mil (trinta e duas mil) empresas, gerando cerca de 1,7 MM (um milhão e setecentos mil) postos de trabalho e um faturamento superior a USD 50 BI (cinquenta bilhões de dólares americanos), embora venha perdendo representatividade mundial.

Basicamente o mercado interno consome toda a produção têxtil, restando cerca de 2,5% (dois e meio por cento) para exportação e, embora a venda dos produtos cresça no varejo, estes vem sendo substituídos por produtos importados gradativamente.

O setor têxtil possui a quarta maior folha de pagamento do país do setor de transformação, em cerca de BRL 13,8 BI (treze bilhões e oitocentos bilhões de reais).

O desempenho da **CANATIBA** estará sujeito a variáveis que dependem tanto de fatores externos, como desempenho da economia global, quanto de fatores endógenos, como evolução da crise política, avanço das reformas econômicas e resultado das eleições do próximo ano.



O cenário externo, em que pese situações pontuais de instabilidade, parece indicar progresso econômico e oportunidades para a **CANATIBA**. Em seu futuro a companhia tem como fundamental o atingimento de mercados externos e o aumento de exportações, principalmente ao mercado europeu e norte americano.

A reforma trabalhista aprovada, potencialmente provocará grande avanço nas relações de trabalho no Brasil e com grande impacto na eficiência das indústrias, como a **CANATIBA**, assim como um avanço significativo no emprego. Já a da previdência, com seu obstáculo adicional de ser uma mudança constitucional, tenderá a ter trâmite mais moroso causando uma pressão enorme sobre os objetivos de política econômica do governo. O déficit crescente provocado pelas contas da previdência obrigará o governo a atuar nos poucos mecanismos que tem a seu dispor, sem necessitar do aval do congresso. Dessa forma, é bastante provável um corte ainda maior no custeio do governo, assim como aumento substancial nas taxas e impostos que são de livre provimento do executivo, tais como a CIDE entre outros.

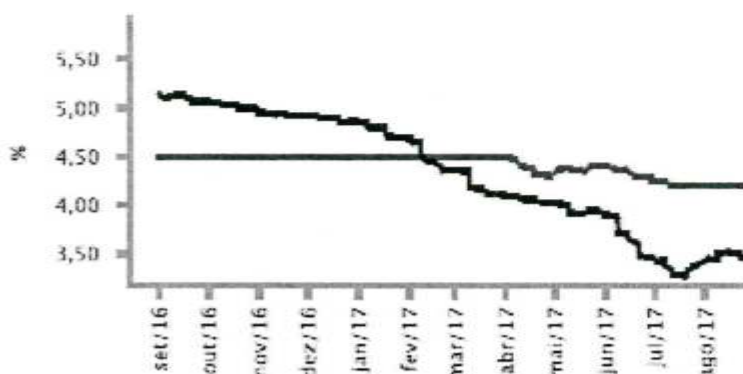
Empresas que pretendam sobreviver e voltar a ter resultados positivos, protegendo seu patrimônio e os empregos de seus colaboradores, tem que ter a responsabilidade de se ajustar a uma realidade de faturamento mais baixo, custos sob controle e eficiência na gestão.

As análises a seguir poderão mudar em decorrência de eventual processo de recuperação do país, porém são necessárias para a análise do cenário a ser apresentado pela **CANATIBA** junto aos interessados no processo. As bases utilizadas são as existentes no período de geração deste Plano de Recuperação Judicial e baseadas no Relatório Focus do Banco Central do Brasil (<http://www.bcb.gov.br/pec/GCI/PORT/readout/readout.asp>).



## Inflação

### IPCA



Expectativas:

2017: 3,45

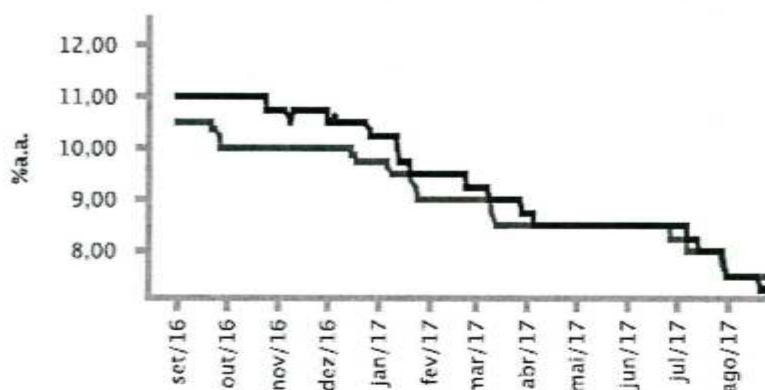
2018: 4,20

O índice IPCA vem apresentando sucessivas projeções de queda pelo mercado, porém esse movimento deverá apresentar arrefecimento em período próximo. É entendido amplamente que o movimento de redução da inflação é ocasionado principalmente pela desaceleração econômica e recessão, ou seja, pela falta de consumo e não por resultado de boa política econômica.

Acrescenta-se a análise que o setor de têxtil não vem acompanhando a inflação, representando 60% da inflação do Plano Real até 2013 conforme informações da Abit e do IBGE.

## Taxa de Juros

### Meta Taxa Selic (fim de período)



Expectativas:

2017: 7,25

2018: 7,50

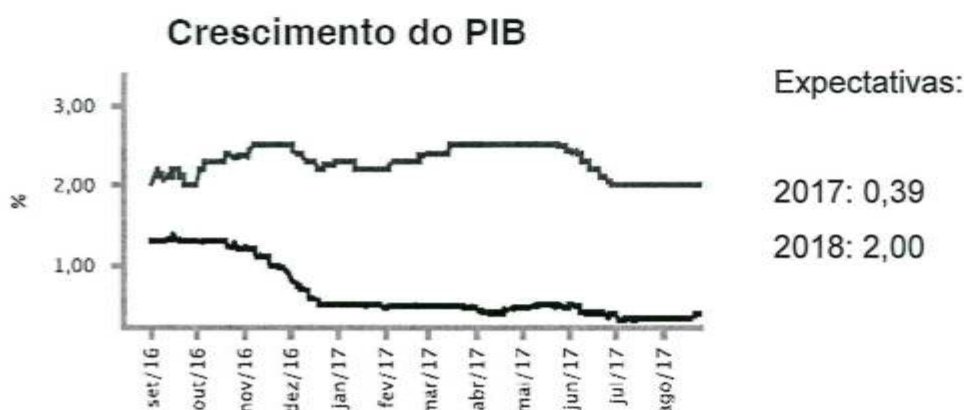
A taxa de juros vem demonstrando expectativa de queda. Este movimento, positivo para que alguma retomada na economia via aumento de investimentos ocorra, tem como vantagem





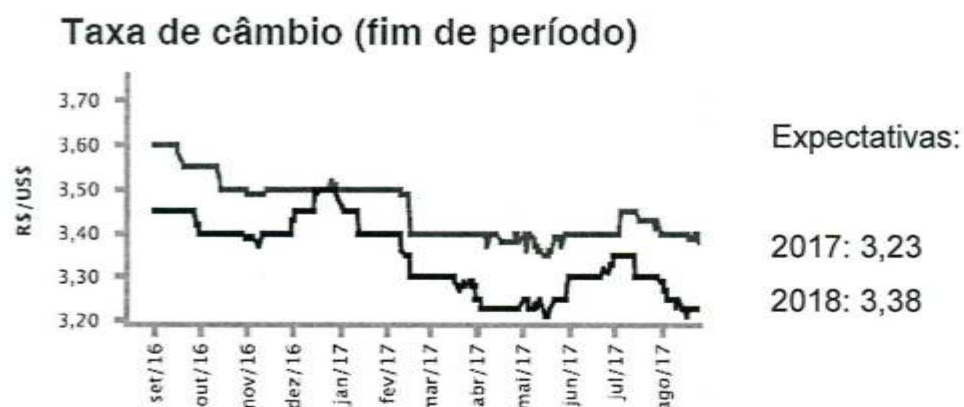
adicional diminuir a pressão nas contas públicas. Seu impacto no emprego, entretanto, é limitado dado que o endividamento das famílias e as incertezas na economia ainda são altos. Tendências de mais longo prazo, para 2019 e além, dependem fundamentalmente do cenário político eleitoral de 2018.

## PIB



As expectativas para o PIB deste ano permanecem muito baixas, entre o crescimento nulo e 0,5% (meio por cento). Para 2018 o crescimento de 2,0% (dois por cento) vem se mantendo como consenso, porém há chance de piora na projeção, caso os problemas políticos se agravem.

## Câmbio



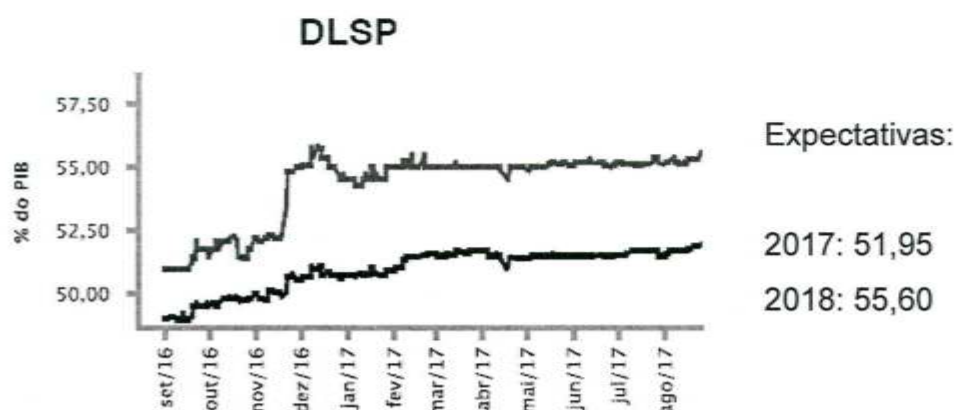
A expectativa de câmbio vem se mantendo relativamente estável, no patamar de R\$ 3,25 a R\$ 3,50, apesar das incertezas. Não existe grande expectativas de mudança neste índice, já

①



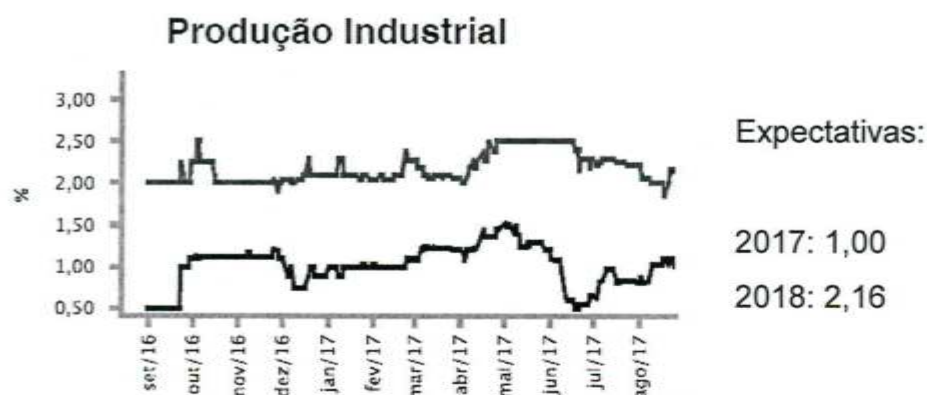
que o nível de reservas do Brasil mantém-se elevado e a performance da balança comercial está favorável.

### Contas Públicas (dívida e conta corrente)



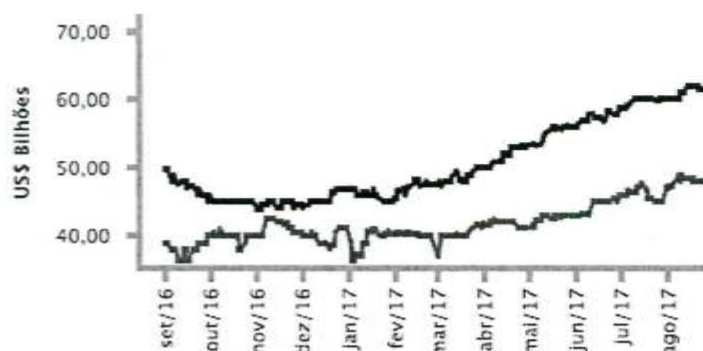
As contas públicas continuam em uma tendência muito negativa. A dívida pública em relação ao PIB continua a crescer e no futuro próximo será ainda mais pressionada pelas contas da previdência. Esta tendência poderá ser revertida em poucos anos pela continuidade da aplicação da política econômica da atual equipe, mas esta reversão depende do ritmo da reforma da previdência e corte de despesas do governo para se manter no longo prazo.

### Comércio e Produção (balança comercial, investimento direto e produção industrial)





### Balança Comercial

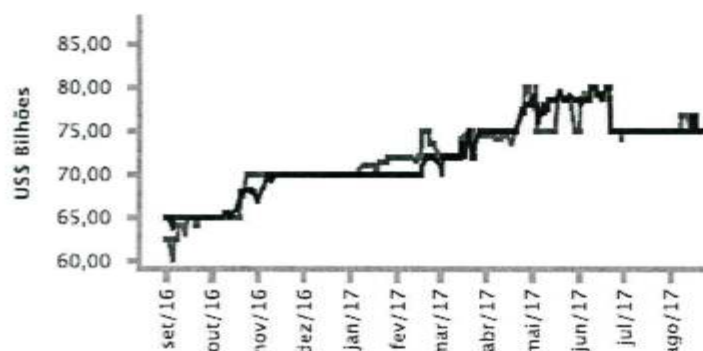


Expectativas:

2017: 61,35

2018: 48,00

### IDP<sup>1</sup>



Expectativas:

2017: 75,00

2018: 75,00

A produção industrial possui expectativa diversa nos últimos meses, e é altamente influenciado pela política, onde os movimentos de descrédito agem fortemente e, desta forma, os últimos índices já se apresentam com queda, porém com viés de alta. A balança comercial e o investimento direto vem apresentando expectativas crescentes já por alguns meses, o que demonstra algum alívio ao cenário ora apresentado.

### Cenário Externo

O cenário externo apresenta muita instabilidade, principalmente em decorrência comportamental do presidente dos Estados Unidos da América, que possui discurso pouco conciliador e pouco político, bem como a saída da Inglaterra da União Europeia, que poderá causar enfraquecimento do bloco econômico.





A movimentação econômica e política adotada pelos Estados Unidos, poderá causar uma maior pulverização do poder econômico mundial e, preponderantemente, deverá fortalecer a posição da China no cenário mundial o que, para o setor têxtil não é algo alentador.

Ressalta-se ainda como preocupações mundiais, os constantes conflitos terroristas, cada dia mais pulverizados, de baixo controle e de difícil precaução. A instabilidade do governo da Coreia do Norte, com frequentes testes bélicos também poderá elevar a instabilidade internacional e, até, ocasionar algum evento bélico local, mas com implicações econômicas mundiais e, este cenário, vem se mostrando cada vez mais eminente.

### **Consumo**

O consumo no país permanece muito fraco em decorrência da recessão severa e duradoura, bem como os altos índices de desemprego. A instabilidade econômica e política também faz com que a população evite o consumo de bens não essenciais, gerando uma espiral prejudicial para a economia do país.

Este movimento deverá se manter até que haja maior estabilidade econômica e política, revertendo a confiança do consumidor e do empresariado.

Não se observa um prejuízo direto para o setor têxtil, entretanto, tem ocorrido movimentação de migração da compra deste tipo de produto para importados, predominantemente produtos chineses.

### **Desemprego**

Os índices de desemprego estão muito altos e deverão permanecer nestes patamares pelos próximos meses com leve arrefecimento. Somente haverá mudança substancial no desemprego com o aquecimento da economia, onde o empresariado poderá voltar a confiar para investir e, desta forma, voltar a contratar mão de obra para tal.

Importante ainda frisar o movimento de reforma da previdência e trabalhista, que poderá gerar impactos diretos neste índice. Acredita-se que com a aprovação da reforma trabalhista, as



condições de empregabilidade no país tendem a melhorar, porém a reforma previdenciária, mais delicada do ponto de vista social, deverá ainda passar por muitos entraves ou mesmo não ter prosseguimento. Caso a reforma previdenciária tenha aprovação, seu resultado será no médio e longo prazo e deverá trazer resultado para todos os índices, principalmente para as contas públicas.

### Contexto

A seguir, os principais contextos em que a **CANATIBA** entende serem relevantes para o seu negócio.

**Quadro 1: análise das variáveis políticas e econômicas.**

Variáveis políticas e econômicas significativas	Futuro das variáveis	Oportunidade e ameaças
PIB	BAIXA ELEVAÇÃO	OPORTUNIDADE
CAMBIO	ESTABILIDADE	BAIXA OPORTUNIDADE
JUROS	BAIXA QUEDA	OPORTUNIDADE
INFLAÇÃO	BAIXA QUEDA	OPORTUNIDADE
DÍVIDA PÚBLICA	ALTA	AMEAÇA
BALANÇA COMERCIAL	ALTA	BAIXA AMEAÇA
CONSUMO	QUEDA	BAIXA AMEAÇA
DESEMPREGO	ESTABILIDADE	BAIXA OPORTUNIDADE
PRODUÇÃO INDUSTRIAL	MANUTENÇÃO	BAIXA OPORTUNIDADE
INVESTIMENTO DIRETO	BAIXA ELEVAÇÃO	BAIXA OPORTUNIDADE
POLÍTICA DE IMPOSTOS	BAIXA ELEVAÇÃO	BAIXA AMEAÇA
POLÍTICA SALARIAL	BAIXA ELEVAÇÃO	BAIXA AMEAÇA
CAPACIDADE INSTALADA	MANUTENÇÃO	BAIXA OPORTUNIDADE
POLITICA FINANCIAMENTO	ESTABILIDADE	BAIXA OPORTUNIDADE

Fonte: dados da empresa por entrevistas e do mercado financeiro

Embora a economia e situação política do país se encontre em má situação, o horizonte próximo apresenta razoáveis condições de melhora para esta situação. Desta forma, a **CANATIBA** entende que a manutenção no câmbio poderá auxiliar suas importações, uma vez que muitos insumos são importados. Internamente há boas possibilidades de recuperação se

0.



considerar o viés de alta do PIB e viés de queda dos juros, bem como a estabilidade em níveis baixos da inflação.

Outras pressões, como da política salarial e de impostos são negativas para este cenário e, a baixa produção industrial não chega a afetar de forma contundente a empresa, bem como o baixo uso da capacidade instalada.

A **CANATIBA** vê com preocupação o baixo consumo, embora vestuário não seja impactado por longo prazo, da mesma forma, o desemprego tem o mesmo impacto. A balança comercial favorável ao Brasil é boa, pois demonstra maiores exportações, mas não interfere de forma positiva para o setor, que ainda é mais importador do que exportador, mas a relação dívida frente ao PIB é preocupante e vem mostrando viés de alta, o que poderá se mostrar insustentável no curto prazo.





#### 4.2.3 Análise do macro ambiente setor de atividade

Esta análise está baseada nas principais forças competitivas que interferem na elaboração da estratégia das empresas, conhecida em administração como Forças de Porter. São elas: grau de facilidade de entrada de novos concorrentes, grau de facilidade de entrada de produtos substitutos, nível de interferência governamental no setor, nível de saturação da concorrência, poder de barganha dos clientes e poder de barganha dos fornecedores.

##### Grau de facilidade de novos concorrentes

A **CANATIBA** identifica em seu mercado de atuação 14 (quatorze) grandes concorrentes. Qualquer novo entrante, entrará com uma capacidade pequena, exceto que seja pela compra de um grande player do mercado. O que se visualiza é que os entrantes surgem com volumes mensais de cerca de 1 MM (um milhão) de metros produzidos ao mês, sendo que as grandes empresas do setor possuem volumes superiores a 6 MM (seis milhões) ao mês.

Outrossim, novos entrantes, se não o fizerem por meio de aquisição de companhias já instaladas, deverão fazer altos investimentos, uma vez que o setor exige diversos maquinários e um capital de giro muito alto, pois os prazos de venda são altos e o de compra de insumos é baixo.

##### Grau de facilidade de entrada de produtos substitutos

O produto denim é consolidado e não existe um substituto. Embora existam outros produtos, não são equivalentes, como por exemplo, aqueles que imitam o denim. Outra característica é que o denim é um produto resistente, altamente flexível para diversos usos e tem uma alta capacidade de se moldar a moda vigente.

Poderá ocorrer, por fatores pouco prováveis a migração do uso do denim para outros tecidos, mas a **CANATIBA** entende ser muito pouco provável um movimento desta natureza.



### Nível de interferência governamental no setor

O setor em que a **CANATIBA** atua possui muito pouca defesa frente as importações, onde o governo não possui políticas para evitar a inundação do mercado com produtos de origem externa, principalmente aqueles oriundos da China, o que pode ser verificado ao analisar os números do setor, onde a China tem papel relevante no mercado mundial.

O risco iminente de ajustes nos tributos, de forma a sanar seus problemas internos, também é um risco forte para o setor, já penalizado pelas questões externas. Frisa-se ainda, de forma pontual, a desoneração da folha de pagamento, que deverá atingir de forma imediata o resultado das empresas.

### Nível de saturação da concorrência

No Brasil há relevante saturação do setor de denim pois, como já explanado, são cerca de 14 grandes *players* atuando especificamente neste setor de atividade, dentro do ramo têxtil. Desta forma, já é atendido o mercado nacional e há pouca exportação e, conforma também já analisado, com a grande entrada de produtos de concorrentes internacionais, o parque fabril nacional acaba por se tornar campo infértil para novos investimentos e aumento de vendas, o que inibe novos concorrentes e mostra que o mercado está atendido.

Por outro lado, o mercado externo passa a ser uma grande oportunidade e, neste sentido, novos entrantes no mercado nacional com foco em exportação, podem surgir sem que causem aumento de saturação no setor.

### Poder de barganha dos clientes

A prática mercadológica faz com que os clientes já estejam em situação confortável e rotineira de prazos, exceção a clientes com dificuldade financeira. Nesta condição, o cliente tem razoável poder de barganha, exigindo o prazo já estabelecido pelo mercado.





Há alguns casos de empresas descapitalizadas, que acabam por sofrer mais internamente por ver seus resultados reduzidos por negociarem seus recebíveis ou mesmo por seus clientes pedirem prazos e condições mais severas do que as praticadas pelo mercado.

Quanto aos preços, há o fator de qualidade que interfere nos mesmos, onde tecidos com insumos de maior qualidade e com melhor produção, podem ter seu valor melhor negociado. Ressalta-se que a **CANATIBA** busca atuar neste mercado, com produtos de alta qualidade. Os produtos com mais baixa qualidade, acabam por ser tratados como commodities, o que causa um preço mais nivelado reduzindo a barganha da empresa junto ao cliente.

### **Poder de barganha dos fornecedores**

Os fornecedores do setor são fortes, devido a diversas fusões no setor e, por este motivo, possuem ampla barganha nas condições de fornecimento. Ademais, são poucos os players significativos em cada área. Os principais insumos se concentram em fibras, químicos e máquinas (específicas do setor).

Outro insumo de expressiva relevância do setor não possui concentração de fornecedores, mas sim regulação. O algodão é negociado em bolsa de mercadorias e possui valor balizado por tal, sendo tratado totalmente como commodity. O Brasil é autossuficiente na produção deste insumo, não sendo necessária sua importação.

### **4.2.4 Análise do macro ambiente operacional**

A análise deste item visa identificar como se desenvolve o relacionamento específico da **CANATIBA** com os principais agentes envolvidos no processo operacional da empresa, quais sejam: trabalhadores, fornecedores de bens e serviços, instituições financiadoras, clientes, acionistas e governo.

#### **Trabalhadores**

O relacionamento da **CANATIBA** com seus funcionários sempre foi exemplar. Na região e mesmo no seu setor de atuação, é reconhecidamente uma empresa que atende os anseios





de seus colaboradores. Inclusive, há relatos de que seus colaboradores possuem linhas de crédito facilitadas pelo fato de atuarem na empresa.

Diante do exposto, o relacionamento da empresa com a entidade sindical que atende seus colaboradores também é pacífico, inclusive em momentos de negociação.

### **Fornecedores de bens e serviços**

O relacionamento da **CANATIBA** com seus fornecedores é de longa data. São laços fortes e há parceria constante no atendimento de ambas as partes. Há forte dependência por haverem poucos players no mercado, porém, tal fator não abala o relacionamento.

O atual cenário, turbulento para a **CANATIBA**, não afetou o relacionamento com seus principais fornecedores, que compreenderam a situação e foram solidários, de forma que continuam fornecendo insumos e mantendo a parceria.

### **Instituições financiadoras (bancos)**

A **CANATIBA** não é, historicamente, tomadora de recursos e, por este motivo, seu relacionamento com o mercado financeiro é quase inexistente.

### **Clientes**

Este grupo é o mais delicado e importante no processo de saneamento de situações difíceis da empresa. O relacionamento entre cliente e fornecedor está baseado fortemente em confiança, sendo que vários clientes já manifestaram e já se apresentam solidários com a situação, questões estas que destacaram a **CANATIBA** junto a seus concorrentes.

### **Acionistas**

Os acionistas sempre apoiaram as atividades da empresa, inclusive realizando empréstimos para a empresa e estão dispostos a manter os esforços possíveis para sanar a situação.



## Governo

A **CANATIBA** não possui problemas tributários e sempre honrou seus compromissos junto as esferas governamentais. Na verdade, a empresa tem papel relevante para geração de riqueza para esta esfera, demonstrando sua importância no contexto, principalmente de forma local.

①. 



#### 4.2.5 Estratégia a ser adotada

As considerações expostas até aqui reforçam a possibilidade de saneamento econômico da empresa, caso a sua condição de representatividade e importância nacional e principalmente local for reconhecida e valorizada. Tal hipótese tem consistência, uma vez que, a empresa está entre as líderes do mercado de denim, bem como continua se mostrando como pioneira.

Além disso, existe o planejamento quanto a intensificação da exploração dos mercados como o norte americano e europeu que oferta excelentes oportunidades. Tais fatores, aliados a versatilidade e capacidade de sua planta fabril, possibilita a **CANATIBA** o aumento de seu *share* e aumento de sua importância no cenário nacional e mundial.

Após avaliação das oportunidades e ameaças do mercado, bem como pontos fortes e fracos da **CANATIBA**, os gestores da empresa identificaram as atividades de maior importância, bem como os maiores investimentos realizados e suas estratégias vigentes.

Uma das chaves para o sucesso de saneamento econômico e financeiro de uma empresa está em estabelecer para o Plano de Recuperação uma das duas abordagens a seguir:

(1) Reduzir ou concentrar o escopo de atuação e focar a atenção nos produtos ou serviços nos quais a empresa possua maior lucratividade. A empresa estaria, nesse caso, utilizando-se de uma estratégia baseada em suas competências essenciais e nas suas vantagens competitivas. Ao eliminar as atividades menos rentáveis ou as atividades periféricas (através de terceirização, por exemplo), a empresa concentra suas energias nos seus pontos fortes, melhorando a eficiência de suas operações.

(2) A empresa estabelece um plano de remodelagem de negócio, através da reconfiguração de seus recursos humanos, materiais e financeiros. O foco passa a ser a escolha de um novo mercado/produto para competir. Há implícito um reconhecimento de que a empresa não tem competência suficiente para atuar da forma tradicional, com

①,





seus produtos ou serviços tradicionais. Dessa maneira, com uma base de recursos enxuta e remodelada, a empresa desenha uma nova estratégia que irá permitir a ela se recuperar.

Ao se verificar a necessidade de saneamento que a **CANATIBA** necessita, observa-se que seu passivo está concentrado em dois grupos. O primeiro grupo, trata-se de passivos da própria empresa e, estes passivos, representam pouco volume frente ao passivo total elencado no Quadro Geral de Credores apresentado antes deste Plano de Recuperação Judicial.

Observa-se que menos de 2,0% (dois por cento) da dívida total elencada é, de fato da **CANATIBA**, porém, como já dito anteriormente, a empresa foi obrigada a, em um primeiro momento, elencar passivos de terceiros onde supostamente foi avalista, para poder se proteger de vultuoso movimento de confisco de bens, podendo ocasionar severos prejuízos à sua operação. É sabido por estes credores, detentores de mais de 98,0% do passivo elencado na Quadro Geral de Credores, que seus créditos estão sendo também satisfeitos em sua origem e, portanto, podem não ser abrangidos nesta Recuperação Judicial e, ademais, os supostos avais prestados tem sido objeto de questionamento judicial em apartado a este processo.

No entanto, por bem e por transparência, a **CANATIBA** os elencou entre os créditos desta Recuperação Judicial de forma apartada como credores quirografários por força de aval (salienta-se, supostos) e, portanto, nos cenários de saneamento, estes devem ser considerados.

Seu laudo econômico e financeiro aponta para uma empresa saudável e com capacidade líquida de satisfazer os créditos, porém, neste contexto, há de se falar em liquidação da companhia, pois todos os seus recursos seriam consumidos. Portanto, considera-se os seus resultados projetados para liquidação do passivo que possui e que eventualmente venha a ter que assumir, no caso dos supostos avais.



Assim, este Plano de Recuperação Judicial foi concebido buscando atender aos princípios acima e preservar ao máximo possível o valor da empresa. Foram definidas duas frentes: (i) **estratégia interna**, para dar resposta às necessidades imediatas da empresa, atacando os pontos fracos e com foco no fluxo de caixa e em sua operação e (ii) **estratégia externa**, para dar resposta às expectativas dos agentes envolvidos e sustentabilidade de médio e longo prazo.

### **Estratégia interna**

Nos últimos meses, a **CANATIBA** vinha operando de forma normal e saudável. Não haveria grandes problemas a serem sanados se não aqueles corriqueiros de qualquer empreendimento.

Para dar efeito ao Plano de Recuperação Judicial, o intento estratégico da **CANATIBA** permanecerá focado na busca por custos baixos, orientada a ganhos crescentes de produtividade e desenvolvimento de mercado. Quanto ao ambiente interno, a empresa buscará o aprimoramento das competências organizacionais e pessoais para incentivar a criatividade, inovação e sustentabilidade nos crescentes índices de resultados.

As estratégias internas a serem adotadas estão divididas em três grupos: i) Estratégias Administrativas e Financeiras; ii) Estratégias Comerciais e; iii) Estratégias Industriais.

Na área **administrativa financeira** foram definidas como principais diretrizes:

- Reduzir e controlar todos os gastos da empresa;
- Manter o quadro de funcionários atual condizente às expectativas e projeções de vendas;
- Recuperar créditos de clientes inadimplentes;
- Melhorar a liquidez dos atuais clientes;





Neste ponto, fortemente há as tratativas jurídicas necessárias para frear o possível pagamento de passivos não oriundos da operação da **CANATIBA**, frente a supostos avais de contratos financeiros.

As estratégias **comerciais** estarão orientadas para a ampliação da cobertura de mercado internacional, bem como ajustes nos processos internos. São elas:

- Expansão do mercado para América do Norte e Europa;
- Intensificar parcerias com clientes para garantir altos índices de fidelidade;
- Aprimorar o atendimento técnico e suporte aos clientes aprimorando comunicação entre as áreas de qualidade e lavanderias;
- Manter e aprimorar a estrutura comercial a fim de obter maior eficiência no atendimento de clientes e nos processos internos;
- Reforçar ações de marketing para suporte ao reposicionamento de mercado e imagem institucional;

Já as estratégias **industriais** estão fundamentalmente orientadas para a manutenção de sua competitividade e qualidade, buscando uma expansão da empresa de forma sustentável. É possível destacar as seguintes ações:

- Garantir prazos e qualidade dos produtos aos clientes;
- Intensificar programas de redução de custos e otimização de processos buscando maior produtividade;

Ressalta-se aqui que a **CANATIBA** possui suas operações centralizadas em Santa Bárbara D'Oeste, o que lhe garante ótima sinergia..

### **Estratégia externa**

É sabido pelos fornecedores da empresa, bem como clientes e demais envolvidos no processo de saneamento da empresa que esta apresenta uma boa saúde operacional, apenas colocado em risco mediante confiscos de ativos oriundos de dívidas que não lhe pertencem e de





supostos avais. Diante do exposto e, na intenção de tratar estes passivos, provisoriamente reconhecidos, em suas origens, a **CANATIBA** apresenta uma proposta baseada na não dilapidação de seu patrimônio e sem prejudicar o seu fluxo normal de atividade, porém é perceptível que, mesmo neste formato, prejuízos serão colhidos contra o que seria visualizado em um cenário de normalidade operacional.

A estratégia, assim, se centraliza na continuidade de suas atividades, sempre buscando as melhores práticas administrativas de gestão e melhoria de seus processos, mediante projeções de venda, de forma a possibilitar equilíbrio operacional necessário para geração de caixa e pagamento dos passivos, conforme projeções apresentadas neste Plano de Recuperação Judicial.



### 4.3 Etapa quantitativa – Viabilidade de Recuperação

Este Plano de Recuperação Judicial será viabilizado com: (a) manutenção e melhoria contínua da administração dos custos fixos, variáveis e despesas e (b) obtenção de prazo e deságio para pagamento da dívida atual, incluindo o passivo de terceiro supostamente absorvido por avais.

#### Vendas

A previsão de crescimento da receita bruta, conforme abaixo, é resultado das expectativas atuais e das ações sobre vendas, consoantes com as estratégias e objetivos elencados no item 4.2.5.

A projeção parte de uma receita líquida operacional de R\$ 600 MM (seiscentos milhões de reais), compatível com o nível atual da empresa. Estima-se um crescimento real de 1,0% (um por cento) para todos os anos. Importante ressaltar que a capacidade produtiva anual da **CANATIBA** supera R\$ 700 MM (setecentos milhões de reais), sem necessidade de grandes investimentos adicionais, além dos previstos para manutenção da capacidade atual e a contratação de mão de obra direta.

#### Custo dos produtos vendidos

Apurou-se que com a readequação pela qual a **CANATIBA** já está aplicando, redução nos custos provenientes de ganhos de produtividade decorrente de melhorias de processo, planejamento e organização fabril atrelado ao plano de manutenção preditiva e preventiva, bem como boas negociações na compra de insumos. As estimativas frente às alterações em andamento preveem redução dos custos dos produtos vendidos de 84,0% (oitenta e quatro por cento) no exercício de 2016 para o patamar de 77,5% (setenta e sete inteiros e cinco décimos por cento) sobre receita operacional líquida. A retomada da economia, aliada a melhoria contínua da sua política comercial e desenvolvimento de planejamento comercial



para 2017 e anos seguintes, possibilitará faturamento de R\$ 600 MM (seiscentos milhões de reais).

### **Despesas com Mão de Obra**

A **CANATIBA** mantém seu quadro sempre ajustado a sua necessidade fabril e manterá essa prática. Da mesma forma, realizará sempre a revisão cuidados de contratos de serviços e ações para melhor custo benefício para custo de refeições, segurança patrimonial, despesas de viagem, benefícios e aplicação de mão de obra em atividades não fim.

Com tais ações, algumas delas serão refletidas no custo dos produtos vendidos e como outras nas despesas administrativas e comerciais.

### **Despesas Financeiras**

Historicamente a **CANATIBA** não é tomadora de recursos financeiros e a soma de despesas, bem como receitas financeiras é oriunda de seu ramo de atividade e deverão prevalecer em patamares semelhantes em ano seguintes. Não há a previsão de tomada de recursos de terceiros nas projeções.





### 4.3.1 Projeção dos balanços patrimoniais

Valores em R\$	ANO 00		ANO 01		ANO 02		ANO 03		ANO 04		ANO 05		ANO 06	
BALANÇO	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.
<b>ATIVO</b>														
CIRCULANTE	1.955.651.327	100,00%	1.970.935.740	100,00%	1.971.511.917	100,00%	1.972.577.630	100,00%	1.973.949.343	100,00%	1.975.630.115	100,00%	1.977.623.037	100,00%
Caixa e equivalente de caixa	877.455.186	44,87%	892.739.600	45,30%	893.315.776	45,31%	894.381.489	45,34%	895.753.202	45,38%	897.433.974	45,43%	899.426.896	45,48%
Outros investimentos	3.461.773	0,35%	15.356.611	1,77%	12.523.183	1,40%	10.159.141	1,14%	8.080.824	0,90%	6.291.170	0,70%	4.793.145	0,53%
Contas a receber de clientes	266.243.698	30,34%	266.243.698	29,82%	266.243.698	29,80%	266.243.698	29,77%	266.243.698	29,72%	266.243.698	29,67%	266.243.698	29,60%
Estoques	369.756.436	42,14%	371.605.218	41,63%	373.463.244	41,81%	375.330.560	41,97%	377.207.213	42,11%	379.093.249	42,24%	380.988.715	42,36%
Impostos a recuperar	220.113.279	25,09%	221.654.072	24,83%	223.205.651	24,99%	224.768.090	25,13%	226.341.467	25,27%	227.925.857	25,40%	229.521.338	25,52%
Imposto de renda e contribuição social	6.654.633	0,76%	6.654.633	0,75%	6.654.633	0,74%	6.654.633	0,74%	6.654.633	0,74%	6.654.633	0,74%	6.654.633	0,74%
Outros créditos	11.225.367	1,28%	11.225.367	1,26%	11.225.367	1,26%	11.225.367	1,26%	11.225.367	1,25%	11.225.367	1,25%	11.225.367	1,25%
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>														
Mercadorias a receber	323.437.469	16,54%	323.437.469	16,41%	323.437.469	16,41%	323.437.469	16,40%	323.437.469	16,39%	323.437.469	16,37%	323.437.469	16,35%
Outros investimentos	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%
Impostos a recuperar	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%
Depósitos judiciais	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%
<b>PERMANENTE</b>														
Imobilizado	754.758.672	38,59%	754.758.672	38,29%	754.758.672	38,28%	754.758.672	38,26%	754.758.672	38,24%	754.758.672	38,20%	754.758.672	38,16%
<b>PASSIVO</b>														
CIRCULANTE	1.955.651.327	100,00%	1.970.935.740	100,00%	1.971.511.917	100,00%	1.972.577.630	100,00%	1.973.949.343	100,00%	1.975.630.115	100,00%	1.977.623.037	100,00%
Fornecedores	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%
Financiamentos	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%
Salários, férias e encargos sociais a pagar	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%
Impostos e contribuições a recolher	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%
Outras contas a pagar	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%
<b>CIRCULANTE / RECUPERAÇÃO JUDICIAL</b>														
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>														
Financiamentos	1.142.709.422	58,43%	1.168.503.290	58,43%	1.191.982.851	58,43%	1.215.664.391	58,43%	1.239.549.931	58,43%	1.263.641.511	58,43%	1.287.941.191	58,43%
Provisão para contingências	26.820.931	2,35%	26.820.931	2,30%	26.820.931	2,25%	26.820.931	2,21%	26.820.931	2,16%	26.820.931	2,12%	26.820.931	2,08%
Impostos diferidos	199.729	0,02%	199.729	0,02%	199.729	0,02%	199.729	0,02%	199.729	0,02%	199.729	0,02%	199.729	0,02%
Outras contas a pagar	107.224.099	9,38%	107.224.099	9,18%	107.224.099	9,00%	107.224.099	8,82%	107.224.099	8,65%	107.224.099	8,49%	107.224.099	8,33%
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO / RECUPERAÇÃO JUDICIAL</b>														
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>														
Capital social	67.888.609	3,47%	67.888.609	3,47%	67.888.609	3,47%	67.888.609	3,47%	67.888.609	3,47%	67.888.609	3,47%	67.888.609	3,47%
Reserva de lucro	539.900.000	795,27%	539.900.000	795,27%	539.900.000	795,27%	539.900.000	795,27%	539.900.000	795,27%	539.900.000	795,27%	539.900.000	795,27%
Ajuste de avaliação patrimonial	32.919.066	48,49%	32.919.066	48,49%	32.919.066	48,49%	32.919.066	48,49%	32.919.066	48,49%	32.919.066	48,49%	32.919.066	48,49%
Resultado do período	141.140.910	207,90%	141.140.910	207,90%	141.140.910	207,90%	141.140.910	207,90%	141.140.910	207,90%	141.140.910	207,90%	141.140.910	207,90%
Prejuízo (absorção de avais)	(646.071.367)	-951,66%	(646.071.367)	-799,74%	(646.071.367)	-710,87%	(646.071.367)	-639,14%	(646.071.367)	-580,03%	(646.071.367)	-530,47%	(646.071.367)	-488,34%





	ANO 07		ANO 08		ANO 09		ANO 10		ANO 11		ANO 12		ANO 13	
Valores em R\$	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.
<b>BALANÇO</b>														
<b>ATIVO</b>														
CIRCULANTE	1.979.931.231	100,00%	1.982.557.848	100,00%	1.985.506.075	100,00%	1.988.779.125	100,00%	1.992.380.249	100,00%	1.996.312.726	100,00%	2.000.579.870	100,00%
Caixa e equivalente de caixa	901.735.090	45,54%	904.361.708	45,62%	907.309.934	45,70%	910.582.985	45,79%	914.184.108	45,88%	918.116.585	45,99%	922.383.729	46,11%
Outros investimentos	3.589.745	0,40%	2.683.999	0,30%	2.078.963	0,23%	1.777.728	0,20%	1.783.412	0,20%	2.099.168	0,23%	2.728.181	0,30%
Contas a receber de clientes	266.243.698	29,53%	266.243.698	29,44%	266.243.698	29,34%	266.243.698	29,24%	266.243.698	29,12%	266.243.698	29,00%	266.243.698	28,86%
Estoques	382.893.659	42,46%	384.808.127	42,55%	386.732.168	42,62%	388.665.829	42,68%	390.609.158	42,73%	392.562.204	42,76%	394.525.015	42,77%
Impostos a recuperar	231.127.988	25,63%	232.745.884	25,74%	234.375.105	25,83%	236.015.730	25,92%	237.667.841	26,00%	239.331.515	26,07%	241.006.836	26,13%
Imposto de renda e contribuição social	6.654.633	0,74%	6.654.633	0,74%	6.654.633	0,73%	6.654.633	0,73%	6.654.633	0,73%	6.654.633	0,72%	6.654.633	0,72%
Outros créditos	11.225.367	1,24%	11.225.367	1,24%	11.225.367	1,24%	11.225.367	1,23%	11.225.367	1,23%	11.225.367	1,22%	11.225.367	1,22%
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>														
Mercadorias a receber	323.437.469	16,34%	323.437.469	16,31%	323.437.469	16,29%	323.437.469	16,20%	323.437.469	16,23%	323.437.469	16,20%	323.437.469	16,17%
Outros investimentos	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%
Impostos a recuperar	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%
Depósitos judiciais	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%
<b>PERMANENTE</b>														
Imobilizado	754.758.672	38,12%	754.758.672	38,07%	754.758.672	38,01%	754.758.672	37,95%	754.758.672	37,88%	754.758.672	37,81%	754.758.672	37,73%
	754.758.672	100,00%	754.758.672	100,00%	754.758.672	100,00%	754.758.672	100,00%	754.758.672	100,00%	754.758.672	100,00%	754.758.672	100,00%
<b>PASSIVO</b>														
CIRCULANTE	1.979.931.231	100,00%	1.982.557.848	100,00%	1.985.506.075	100,00%	1.988.779.125	100,00%	1.992.380.249	100,00%	1.996.312.726	100,00%	2.000.579.870	100,00%
Fornecedores	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%
Financiamentos	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%
Salários, férias e encargos sociais a pagar	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%
Impostos e contribuições a recolher	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%
Outras contas a pagar	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%
	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%
<b>CIRCULANTE / RECUPERAÇÃO JUDICIAL</b>														
	9.844.742	0,50%	9.844.742	0,50%	9.844.742	0,50%	9.844.742	0,50%	9.844.742	0,49%	9.844.742	0,49%	9.844.742	0,49%
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>														
Financiamentos	1.312.451.051	58,43%	1.337.173.195	58,43%	1.362.109.744	58,43%	1.387.262.843	58,43%	1.412.634.657	58,43%	1.438.227.373	58,43%	1.464.043.201	58,43%
Provisão para contingências	26.820.931	2,04%	26.820.931	2,01%	26.820.931	1,97%	26.820.931	1,93%	26.820.931	1,90%	26.820.931	1,86%	26.820.931	1,83%
Impostos diferidos	199.729	0,02%	199.729	0,01%	199.729	0,01%	199.729	0,01%	199.729	0,01%	199.729	0,01%	199.729	0,01%
Outras contas a pagar	107.224.099	8,17%	107.224.099	8,02%	107.224.099	7,87%	107.224.099	7,73%	107.224.099	7,59%	107.224.099	7,46%	107.224.099	7,32%
	1.178.206.292	89,77%	1.202.928.436	89,96%	1.227.864.985	90,14%	1.253.018.084	90,32%	1.278.389.898	90,50%	1.303.982.614	90,67%	1.329.798.442	90,83%
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO / RECUPERAÇÃO JUDICIAL</b>														
	426.605.492	21,55%	393.789.685	19,86%	360.973.878	18,18%	328.158.071	16,50%	295.342.264	14,82%	262.526.457	13,15%	229.710.650	11,48%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>														
Capital social	142.914.681	7,22%	153.634.963	7,75%	164.462.447	8,28%	175.398.206	8,82%	186.443.323	9,36%	197.598.890	9,90%	208.866.014	10,44%
Reserva de lucro	614.926.072	430,27%	625.646.354	407,23%	636.473.838	387,00%	647.409.597	369,11%	658.454.714	353,17%	669.610.281	338,87%	680.877.405	325,99%
Ajuste de avaliação patrimonial	32.919.066	23,03%	32.919.066	21,43%	32.919.066	20,02%	32.919.066	18,77%	32.919.066	17,66%	32.919.066	16,66%	32.919.066	15,76%
Resultado do período	141.140.910	98,76%	141.140.910	91,87%	141.140.910	85,82%	141.140.910	80,47%	141.140.910	75,70%	141.140.910	71,43%	141.140.910	67,57%
Prejuízo (absorção de avuls)	(646.071.367)	-452,07%	(646.071.367)	-420,52%	(646.071.367)	-392,84%	(646.071.367)	-368,35%	(646.071.367)	-346,52%	(646.071.367)	-326,96%	(646.071.367)	-309,32%





Valores em R\$	ANO 14		ANO 15		ANO 16		ANO 17		ANO 18		ANO 19		ANO 20	
BALANÇO	VALOR	AN VERT	VALOR	AN VERT	VALOR	AN VERT	VALOR	AN VERT	VALOR	AN VERT	VALOR	AN VERT	VALOR	AN VERT
<b>ATIVO</b>														
CIRCULANTE	2.005.185.028	100,00%	2.010.131.579	100,00%	2.015.422.939	100,00%	2.021.062.554	100,00%	2.027.053.907	100,00%	2.033.400.517	100,00%	2.040.105.935	100,00%
Caixa e equivalente de caixa	926.988.887	46,23%	931.935.439	46,36%	937.226.798	46,50%	942.866.413	46,65%	948.857.767	46,81%	955.204.376	46,98%	961.909.794	47,15%
Outros investimentos	3.673.665	0,40%	4.938.872	0,53%	6.527.081	0,70%	8.441.609	0,90%	10.685.805	1,13%	13.263.051	1,39%	16.176.765	1,68%
Cortas a receber de clientes	266.243.698	28,72%	266.243.698	28,57%	266.243.698	28,41%	266.243.698	28,24%	266.243.698	28,06%	266.243.698	27,87%	266.243.698	27,68%
Estoque	396.497.640	42,77%	398.480.128	42,76%	400.477.529	42,73%	402.474.891	42,69%	404.487.266	42,56%	406.509.702	42,56%	408.542.250	42,47%
Impostos a recuperar	242.693.884	26,18%	244.392.741	26,22%	246.103.490	26,26%	247.826.215	26,28%	249.560.998	26,30%	251.307.925	26,31%	253.067.081	26,31%
Imposto de renda e contribuição social	6.654.633	0,72%	6.654.633	0,71%	6.654.633	0,71%	6.654.633	0,71%	6.654.633	0,70%	6.654.633	0,70%	6.654.633	0,69%
Outros créditos	11.225.367	1,21%	11.225.367	1,20%	11.225.367	1,20%	11.225.367	1,19%	11.225.367	1,18%	11.225.367	1,18%	11.225.367	1,17%
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>														
Mercadorias a receber	323.437.469	16,13%	323.437.469	16,09%	323.437.469	16,05%	323.437.469	16,00%	323.437.469	15,96%	323.437.469	15,91%	323.437.469	15,85%
Outros investimentos	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%	313.587.590	96,95%
Impostos a recuperar	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%	1.516	0,00%
Depósitos judiciais	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%	9.848.363	3,04%
<b>PERMANENTE</b>														
Imobilizado	754.758.672	37,64%	754.758.672	37,55%	754.758.672	37,45%	754.758.672	37,34%	754.758.672	37,23%	754.758.672	37,12%	754.758.672	37,00%
<b>PASSIVO</b>														
CIRCULANTE	2.005.185.028	100,00%	2.010.131.579	100,00%	2.015.422.939	100,00%	2.021.062.554	100,00%	2.027.053.907	100,00%	2.033.400.517	100,00%	2.040.105.935	100,00%
Fornecedores	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%	88.115.264	4,51%
Financiamentos	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%	13.228.912	15,01%
Salários, férias e encargos sociais a pagar	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%	29.432.716	33,40%
Impostos e contribuições a recolher	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%	23.399.692	26,56%
Outras contas a pagar	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%	4.172.893	4,74%
	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%	17.881.051	20,29%
<b>CIRCULANTE / RECUPERAÇÃO JUDICIAL</b>														
	9.844.742	0,49%	9.844.742	0,49%	9.844.742	0,49%	9.844.742	0,49%	9.844.742	0,49%	9.844.742	0,48%	9.844.742	0,48%
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b>														
Financiamentos	1.490.084.371	58,43%	1.516.353.137	58,43%	1.542.851.775	58,43%	1.569.582.583	58,43%	1.596.547.884	58,43%	1.623.750.022	58,43%	1.651.191.365	58,43%
Provisão para contingências	26.820.931	1,80%	26.820.931	1,77%	26.820.931	1,74%	26.820.931	1,71%	26.820.931	1,68%	26.820.931	1,65%	26.820.931	1,62%
Impostos diferidos	199.729	0,01%	199.729	0,01%	199.729	0,01%	199.729	0,01%	199.729	0,01%	199.729	0,01%	199.729	0,01%
Outras contas a pagar	107.224.099	7,07%	107.224.099	7,07%	107.224.099	6,95%	107.224.099	6,83%	107.224.099	6,72%	107.224.099	6,60%	107.224.099	6,49%
	1.355.839.612	90,99%	1.382.108.378	91,15%	1.408.607.016	91,30%	1.435.337.824	91,45%	1.462.303.125	91,59%	1.489.505.263	91,73%	1.516.946.606	91,87%
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO / RECUPERAÇÃO JUDICIAL</b>														
	196.894.843	9,82%	164.079.035	8,16%	131.263.228	6,51%	98.447.421	4,87%	65.631.614	3,24%	32.815.807	1,61%	(0)	0,00%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>														
Capital social	220.245.809	10,98%	231.739.401	11,53%	243.347.930	12,07%	255.072.544	12,62%	266.914.404	13,17%	278.874.682	13,71%	290.954.564	14,26%
Reserva de lucro	692.257.200	34,31%	703.750.792	30,68%	715.350.321	29,97%	727.083.935	28,50%	738.925.795	27,64%	750.886.073	26,92%	762.965.955	26,23%
Ajuste de avaliação patrimonial	32.919.066	1,95%	32.919.066	1,42%	32.919.066	13,53%	32.919.066	12,91%	32.919.066	12,33%	32.919.066	11,80%	32.919.066	11,31%
Resultado do período	141.140.910	64,08%	141.140.910	60,91%	141.140.910	58,00%	141.140.910	55,33%	141.140.910	52,88%	141.140.910	50,61%	141.140.910	48,51%
Prejuízo (absorção de avuls)	(646.071.367)	-293,34%	(646.071.367)	-278,79%	(646.071.367)	-265,49%	(646.071.367)	-253,29%	(646.071.367)	-242,05%	(646.071.367)	-231,67%	(646.071.367)	-222,05%





### 4.3.2 Projeção das demonstrações de resultado

Valores em R\$	ANO 00		ANO 01		ANO 02		ANO 03		ANO 04		ANO 05		ANO 06	
DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO / DRE	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.
RECEITAS	600.000.000	100,00%	606.000.000	100,00%	612.060.000	100,00%	618.180.600	100,00%	624.362.406	100,00%	630.606.030	100,00%	636.912.090	100,00%
Receita líquida	600.000.000	100,00%	606.000.000	100,00%	612.060.000	100,00%	618.180.600	100,00%	624.362.406	100,00%	630.606.030	100,00%	636.912.090	100,00%
DEVOLUÇÕES DE VENDAS														
Impostos faturados, devoluções														
RECEITA LÍQUIDA	600.000.000	100,00%	606.000.000	100,00%	612.060.000	100,00%	618.180.600	100,00%	624.362.406	100,00%	630.606.030	100,00%	636.912.090	100,00%
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS / CVM	(465.000.000)	-77,50%	(469.650.000)	-77,50%	(474.346.500)	-77,50%	(479.089.965)	-77,50%	(483.880.865)	-77,50%	(488.719.673)	-77,50%	(493.606.870)	-77,50%
Custo das vendas	(465.000.000)	100,00%	(469.650.000)	100,00%	(474.346.500)	100,00%	(479.089.965)	100,00%	(483.880.865)	100,00%	(488.719.673)	100,00%	(493.606.870)	100,00%
LUCRO BRUTO (MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO)	135.000.000	22,50%	136.350.000	22,50%	137.713.500	22,50%	139.090.635	22,50%	140.481.541	22,50%	141.886.357	22,50%	143.305.220	22,50%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(22.800.000)	-3,80%	(23.028.000)	-3,80%	(23.258.280)	-3,80%	(23.490.863)	-3,80%	(23.725.771)	-3,80%	(23.963.029)	-3,80%	(24.202.659)	-3,80%
Despesas administrativas e gerais	(22.800.000)	100,00%	(23.028.000)	100,00%	(23.258.280)	100,00%	(23.490.863)	100,00%	(23.725.771)	100,00%	(23.963.029)	100,00%	(24.202.659)	100,00%
DESPESAS COMERCIAIS	(62.400.000)	-10,40%	(63.024.000)	-10,40%	(63.654.240)	-10,40%	(64.290.782)	-10,40%	(64.933.690)	-10,40%	(65.583.027)	-10,40%	(66.238.857)	-10,40%
Despesas de vendas	(62.400.000)	100,00%	(63.024.000)	100,00%	(63.654.240)	100,00%	(64.290.782)	100,00%	(64.933.690)	100,00%	(65.583.027)	100,00%	(66.238.857)	100,00%
DESPESAS FINANCEIRAS	(112.800.000)	-18,80%	(113.928.000)	-18,80%	(115.067.280)	-18,80%	(116.217.953)	-18,80%	(117.380.132)	-18,80%	(118.553.934)	-18,80%	(119.739.473)	-18,80%
Despesas financeiras	(112.800.000)	100,00%	(113.928.000)	100,00%	(115.067.280)	100,00%	(116.217.953)	100,00%	(117.380.132)	100,00%	(118.553.934)	100,00%	(119.739.473)	100,00%
RECEITAS FINANCEIRAS	86.400.000	14,40%	87.264.000	14,40%	88.136.640	14,40%	89.018.006	14,40%	89.908.186	14,40%	90.807.268	14,40%	91.715.341	14,40%
Receitas financeiras	86.400.000	100,00%	87.264.000	100,00%	88.136.640	100,00%	89.018.006	100,00%	89.908.186	100,00%	90.807.268	100,00%	91.715.341	100,00%
OUTRAS RECEITAS	6.300.000	1,05%	6.363.000	1,05%	6.426.630	1,05%	6.490.896	1,05%	6.555.805	1,05%	6.621.363	1,05%	6.687.577	1,05%
Outras receitas operacionais	6.300.000	100,00%	6.363.000	100,00%	6.426.630	100,00%	6.490.896	100,00%	6.555.805	100,00%	6.621.363	100,00%	6.687.577	100,00%
RESULTADO OPERACIONAL I (EBITDA)	29.700.000	4,95%	29.997.000	4,95%	30.296.970	4,95%	30.599.940	4,95%	30.905.939	4,95%	31.214.998	4,95%	31.527.148	4,95%
RECEITAS NÃO OPERACIONAIS			23.406.388	3,86%										
Resultado de deságio (não financeiro)			23.406.388	100,00%										
RESULTADO	29.700.000	4,95%	53.403.388	8,81%	30.296.970	4,95%	30.599.940	4,95%	30.905.939	4,95%	31.214.998	4,95%	31.527.148	4,95%
IMPOSTOS			(4.681.278)	-0,77%										
Imposto de renda e contribuição social - correntes			(4.681.278)	100,00%										
Imposto de renda e contribuição social - diferidos														
RESULTADO LÍQUIDO	29.700.000	4,95%	48.722.110	8,04%	30.296.970	4,95%	30.599.940	4,95%	30.905.939	4,95%	31.214.998	4,95%	31.527.148	4,95%
PAGAMENTO RECUPERAÇÃO JUDICIAL			(10.031.309)	-1,66%	(9.844.742)	-1,61%	(9.844.742)	-1,59%	(9.844.742)	-1,58%	(9.844.742)	-1,56%	(9.844.742)	-1,55%
RESULTADO LÍQUIDO APÓS PAGAMENTO DE CREDORES	29.700.000	4,95%	38.690.801	6,38%	20.452.228	3,34%	20.755.198	3,36%	21.061.197	3,37%	21.370.256	3,39%	21.682.406	3,40%



Valores em R\$ DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO / DRE	ANO 07		ANO 08		ANO 09		ANO 10		ANO 11		ANO 12		ANO 13	
	VALOR	AN. VERT	VALOR	AN. VERT	VALOR	AN. VERT	VALOR	AN. VERT	VALOR	AN. VERT	VALOR	AN. VERT	VALOR	AN. VERT
RECEITAS	643.281.211	100,00%	649.714.023	100,00%	656.211.164	100,00%	662.773.275	100,00%	669.401.008	100,00%	676.095.018	100,00%	682.855.968	100,00%
Receita líquida	643.281.211	100,00%	649.714.023	100,00%	656.211.164	100,00%	662.773.275	100,00%	669.401.008	100,00%	676.095.018	100,00%	682.855.968	100,00%
DEVOLUÇÕES DE VENDAS														
Impostos futuros, devoluções														
RECEITA LÍQUIDA	643.281.211	100,00%	649.714.023	100,00%	656.211.164	100,00%	662.773.275	100,00%	669.401.008	100,00%	676.095.018	100,00%	682.855.968	100,00%
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS / CVM	(498.542.939)	-77,50%	(503.528.368)	-77,50%	(508.563.652)	-77,50%	(513.649.288)	-77,50%	(518.785.781)	-77,50%	(523.973.639)	-77,50%	(529.213.375)	-77,50%
Custo das vendas	(498.542.939)	100,00%	(503.528.368)	100,00%	(508.563.652)	100,00%	(513.649.288)	100,00%	(518.785.781)	100,00%	(523.973.639)	100,00%	(529.213.375)	100,00%
LUCRO BRUTO (MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO)	144.738.273	22,50%	146.185.655	22,50%	147.647.512	22,50%	149.123.987	22,50%	150.615.227	22,50%	152.121.379	22,50%	153.642.593	22,50%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	(24.444.686)	-3,80%	(24.689.133)	-3,80%	(24.936.024)	-3,80%	(25.185.384)	-3,80%	(25.437.238)	-3,80%	(25.691.611)	-3,80%	(25.948.527)	-3,80%
Despesas administrativas e gerais	(24.444.686)	100,00%	(24.689.133)	100,00%	(24.936.024)	100,00%	(25.185.384)	100,00%	(25.437.238)	100,00%	(25.691.611)	100,00%	(25.948.527)	100,00%
DESPESAS COMERCIAIS	(66.901.246)	-10,40%	(67.570.258)	-10,40%	(68.245.961)	-10,40%	(68.928.421)	-10,40%	(69.617.705)	-10,40%	(70.313.882)	-10,40%	(71.017.021)	-10,40%
Despesas de vendas	(66.901.246)	100,00%	(67.570.258)	100,00%	(68.245.961)	100,00%	(68.928.421)	100,00%	(69.617.705)	100,00%	(70.313.882)	100,00%	(71.017.021)	100,00%
DESPESAS FINANCEIRAS	(120.936.868)	-18,80%	(122.146.236)	-18,80%	(123.367.699)	-18,80%	(124.601.376)	-18,80%	(125.847.390)	-18,80%	(127.105.863)	-18,80%	(128.376.922)	-18,80%
Despesas financeiras	(120.936.868)	100,00%	(122.146.236)	100,00%	(123.367.699)	100,00%	(124.601.376)	100,00%	(125.847.390)	100,00%	(127.105.863)	100,00%	(128.376.922)	100,00%
RECEITAS FINANCEIRAS	92.632.494	14,40%	93.558.819	14,40%	94.494.408	14,40%	95.439.352	14,40%	96.393.745	14,40%	97.357.683	14,40%	98.331.259	14,40%
Recultas financeiras	92.632.494	100,00%	93.558.819	100,00%	94.494.408	100,00%	95.439.352	100,00%	96.393.745	100,00%	97.357.683	100,00%	98.331.259	100,00%
OUTRAS RECEITAS	6.754.453	1,05%	6.821.997	1,05%	6.890.217	1,05%	6.959.119	1,05%	7.028.711	1,05%	7.098.998	1,05%	7.169.988	1,05%
Outras receitas operacionais	6.754.453	100,00%	6.821.997	100,00%	6.890.217	100,00%	6.959.119	100,00%	7.028.711	100,00%	7.098.998	100,00%	7.169.988	100,00%
RESULTADO OPERACIONAL I (EBITDA)	31.842.420	4,95%	32.160.844	4,95%	32.482.453	4,95%	32.807.277	4,95%	33.135.350	4,95%	33.466.703	4,95%	33.801.370	4,95%
RECEITAS NÃO OPERACIONAIS														
Resultado de deságio (não financeiro)														
RESULTADO	31.842.420	4,95%	32.160.844	4,95%	32.482.453	4,95%	32.807.277	4,95%	33.135.350	4,95%	33.466.703	4,95%	33.801.370	4,95%
IMPOSTOS														
Imposto de renda e contribuição social - correntes														
Imposto de renda e contribuição social - diferidos														
RESULTADO LÍQUIDO	31.842.420	4,95%	32.160.844	4,95%	32.482.453	4,95%	32.807.277	4,95%	33.135.350	4,95%	33.466.703	4,95%	33.801.370	4,95%
PAGAMENTO RECUPERAÇÃO JUDICIAL	(9.844.742)	-1,53%	(9.844.742)	-1,52%	(9.844.742)	-1,50%	(9.844.742)	-1,49%	(9.844.742)	-1,47%	(9.844.742)	-1,46%	(9.844.742)	-1,44%
RESULTADO LÍQUIDO APÓS PAGAMENTO DE CREDORES	21.997.678	3,42%	22.316.102	3,43%	22.637.710	3,45%	22.962.535	3,46%	23.290.608	3,48%	23.621.961	3,49%	23.956.628	3,51%





Valores em R\$ DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO / DRE	ANO 14		ANO 15		ANO 16		ANO 17		ANO 18		ANO 19		ANO 20	
	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.	VALOR	AN. VERT.
RECEITAS														
Receita líquida	689.684.528	100,00%	696.581.373	100,00%	703.547.187	100,00%	710.582.659	100,00%	717.688.485	100,00%	724.865.370	100,00%	732.114.024	100,00%
DEVOLOÇÕES DE VENDAS	689.684.528	100,00%	696.581.373	100,00%	703.547.187	100,00%	710.582.659	100,00%	717.688.485	100,00%	724.865.370	100,00%	732.114.024	100,00%
Impostos faturados, devoluções														
RECEITA LÍQUIDA														
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS / CVM														
Custo das vendas	689.684.528	-77,50%	696.581.373	-77,50%	703.547.187	-77,50%	710.582.659	-77,50%	717.688.485	-77,50%	724.865.370	-77,50%	732.114.024	-77,50%
	(534.505.509)	100,00%	(539.850.564)	100,00%	(545.249.070)	100,00%	(550.701.561)	100,00%	(556.208.576)	100,00%	(561.770.662)	100,00%	(567.388.369)	100,00%
	(534.505.509)	100,00%	(539.850.564)	100,00%	(545.249.070)	100,00%	(550.701.561)	100,00%	(556.208.576)	100,00%	(561.770.662)	100,00%	(567.388.369)	100,00%
LÚCRO BRUTO (MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO)														
	155.179.019	22,50%	156.730.809	22,50%	158.298.117	22,50%	159.881.098	22,50%	161.479.909	22,50%	163.094.708	22,50%	164.725.655	22,50%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS														
Despesas administrativas e gerais	(26.208.012)	-3,80%	(26.470.092)	-3,80%	(26.734.793)	-3,80%	(27.002.141)	-3,80%	(27.272.162)	-3,80%	(27.544.884)	-3,80%	(27.820.333)	-3,80%
	(26.208.012)	100,00%	(26.470.092)	100,00%	(26.734.793)	100,00%	(27.002.141)	100,00%	(27.272.162)	100,00%	(27.544.884)	100,00%	(27.820.333)	100,00%
DESPESAS COMERCIAIS														
Despesas de vendas	(71.727.191)	-10,40%	(72.444.463)	-10,40%	(73.168.907)	-10,40%	(73.900.597)	-10,40%	(74.639.602)	-10,40%	(75.385.999)	-10,40%	(76.139.858)	-10,40%
	(71.727.191)	100,00%	(72.444.463)	100,00%	(73.168.907)	100,00%	(73.900.597)	100,00%	(74.639.602)	100,00%	(75.385.999)	100,00%	(76.139.858)	100,00%
DESPESAS FINANCEIRAS														
Despesas financeiras	(129.660.691)	-18,80%	(130.957.298)	-18,80%	(132.266.871)	-18,80%	(133.589.540)	-18,80%	(134.925.435)	-18,80%	(136.274.690)	-18,80%	(137.637.437)	-18,80%
	(129.660.691)	100,00%	(130.957.298)	100,00%	(132.266.871)	100,00%	(133.589.540)	100,00%	(134.925.435)	100,00%	(136.274.690)	100,00%	(137.637.437)	100,00%
RECEITAS FINANCEIRAS														
Receitas financeiras	99.314.572	14,40%	100.307.718	14,40%	101.310.795	14,40%	102.323.903	14,40%	103.347.142	14,40%	104.380.613	14,40%	105.424.419	14,40%
	99.314.572	100,00%	100.307.718	100,00%	101.310.795	100,00%	102.323.903	100,00%	103.347.142	100,00%	104.380.613	100,00%	105.424.419	100,00%
OUTRAS RECEITAS														
Outras receitas operacionais	7.241.688	1,05%	7.314.104	1,05%	7.387.245	1,05%	7.461.118	1,05%	7.535.729	1,05%	7.611.086	1,05%	7.687.197	1,05%
	7.241.688	100,00%	7.314.104	100,00%	7.387.245	100,00%	7.461.118	100,00%	7.535.729	100,00%	7.611.086	100,00%	7.687.197	100,00%
RESULTADO OPERACIONAL (EBITDA)														
	34.139.384	4,95%	34.480.778	4,95%	34.825.586	4,95%	35.173.842	4,95%	35.525.580	4,95%	35.880.836	4,95%	36.239.644	4,95%
RECEITAS NÃO OPERACIONAIS														
Resultado de deságio (não financeiro)														
RESULTADO														
	34.139.384	4,95%	34.480.778	4,95%	34.825.586	4,95%	35.173.842	4,95%	35.525.580	4,95%	35.880.836	4,95%	36.239.644	4,95%
IMPOSTOS														
Imposto de renda e contribuição social - correntes														
Imposto de renda e contribuição social - diferidos														
RESULTADO LÍQUIDO														
	34.139.384	4,95%	34.480.778	4,95%	34.825.586	4,95%	35.173.842	4,95%	35.525.580	4,95%	35.880.836	4,95%	36.239.644	4,95%
PAGAMENTO RECUPERAÇÃO JUDICIAL														
	(9.844.742)	-1,43%	(9.844.742)	-1,41%	(9.844.742)	-1,40%	(9.844.742)	-1,39%	(9.844.742)	-1,37%	(9.844.742)	-1,36%	(9.844.742)	-1,34%
RESULTADO LÍQUIDO APÓS PAGAMENTO DE CREDORES														
	24.294.642	3,52%	24.636.036	3,54%	24.980.844	3,55%	25.329.099	3,56%	25.680.838	3,58%	26.036.094	3,59%	26.394.902	3,61%

Q.





## 5 Proposta aos Credores

Considerando que a **CANATIBA** enfrenta dificuldades econômicas e financeiras e, em especial, pela atual situação de insegurança econômica ocasionado por cobranças de passivos não aplicados em sua estrutura e que não são de sua responsabilidade;

Considerando que, em resposta a suas dificuldades econômicas e financeiras, a **CANATIBA** requereu pedido de recuperação judicial, nos termos da Lei n.º 11.101/2005 e deve submeter um Plano de Recuperação Judicial à homologação judicial;

Considerando que o Plano de Recuperação Judicial cumpre os requisitos contidos no art. 53 da Lei n.º 11.101/2005, uma vez que pormenoriza os meios de recuperação da empresa e implica na maximização da recuperação dos créditos em benefício dos credores sujeitos e não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial;

Considerando que, a **CANATIBA** por força da Recuperação Judicial, busca superar sua crise econômico e financeira e reequilibrar seus negócios, com o objetivo de preservar a atividade empresarial e manter-se como fonte de geração de empregos, tributos e riqueza e, principalmente, defender-se de passivo vultoso de empresa terceira a ela direcionado;

A **CANATIBA** submete este Plano de Recuperação Judicial à aprovação da Assembleia Geral de Credores, caso esta venha a ser convocada nos termos do art. 56 da Lei n.º 11.101/2005, e à homologação judicial, nos termos a seguir descritos.



## 5.1 Condições, metodologia, concessão de prazos e condições especiais (deságio) de pagamento

Os eventuais saldos devedores apurados nesta Recuperação Judicial, incluindo habilitações e impugnações de créditos realizadas em seu decorrer, serão pagos em parcelas anuais, com deságio de 70% (setenta por cento) do seu valor inscrito no quadro geral de credores e corrigidos pela taxa SELIC sobre o valor com aplicação do deságio, obedecendo-se a ordem e critérios definidos a seguir, no período de até 20 (vinte) anos.

PERÍODO	VALOR QGC	DESÁGIO	VALOR A PAGAR	CLASSES ATENDIDAS
ANO 01	33.437.697	70,0%	10.031.309	Classe IV - ME/EPP e Classe III - Quirografário
ANO 02	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 03	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 04	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 05	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 06	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 07	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 08	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 09	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 10	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 11	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 12	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 13	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 14	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 15	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 16	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 17	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 18	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 19	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário
ANO 20	32.815.807	70,0%	9.844.742	Classe III - Quirografário

- 1- **CLASSE IV – Credores ME – EPP: R\$ 0,6 milhões (seiscentos milhões de reais):** pagamento, com deságio de 70% (setenta por cento), dos credores relacionados na classe IV, segundo art. 41 da Lei n.º 11.101/2005 em 1 (uma) parcela anual, vencendo-se no 1.º ano da data da publicação da decisão que concede a Recuperação Judicial.



- 2- **CLASSE III – Credores Quirografários R\$ 656,3 MM (seiscentos e cinquenta a seis milhões e trezentos mil reais):** pagamento, **com deságio de 70%** (setenta por cento), dos credores relacionados na classe III, segundo art. 41 da Lei n.º 11.101/2005 em 20 (vinte) parcelas anuais, iguais e sucessivas, vencendo-se a primeira no 1.º ano da data da publicação da decisão que concede a Recuperação Judicial, e as demais nos anos subsequentes.

As parcelas terão valor mínimo de R\$ 100 mil (cem mil reais) a cada pagamento.

①.





## 5.2 Créditos Bonificados para Credores-Parceiros

Como meio complementar de recebimento de créditos, a **CANATIBA** oferece opcionalmente, aos credores detentores de crédito nesta Recuperação Judicial, e que continuem a ser parceiros no fornecimento de insumos para a operação da empresa ou que continuem a fornecer linhas de créditos para capital de giro a modalidade de “Crédito Bonificado para Credores-Parceiros”, regulada pelos itens e considerações a seguir.

A modalidade de “Crédito Bonificado para Credores-Parceiros” é facultativa ao credor sujeito ou aderente ao processo de Recuperação Judicial, que, ao aderir a esta modalidade, tornar-se-á “Credor Parceiro”, sendo certo que, o “Crédito Bonificado” poderá ser utilizado por qualquer credor que tenha interesse em fomentar/apoiar a atividade da **CANATIBA**.

O “Crédito Bonificado” consiste na concessão de crédito, sem que seja agregada qualquer garantia real ou auto liquidável ao credor que, em contrapartida, poderá reduzir percentual do novo crédito ofertado do valor integral inscrito no Quadro Geral de Credores desta Recuperação Judicial, limitado a este. Garantias eventualmente já ajustadas entre as partes em relações comerciais mantêm-se válidas e vigentes, não sendo afetadas pelas disposições aqui oferecidas.

Os valores pagos a título de “Crédito Bonificado” serão abatidos do valor inscrito no Quadro Geral de Credores da Recuperação Judicial em seu valor integral.

Não há obrigação por parte da **CANATIBA** em efetuar compras ou adquirir linhas de crédito destes credores. Caberá a **CANATIBA**, a avaliação e análise das condições oferecidas pelo credor, se estas atendem as necessidades da **CANATIBA**, e se o preço e condições oferecidos se ajustam aos praticados mercadologicamente. Entendendo que as condições oferecidas não são vantajosas, poderá recusar a proposta e/ou oferecer contraproposta, respeitando sempre as disposições deste item.



O fim da aplicação do “Crédito Bonificado” dar-se-á quando integralmente a dívida do credor-cliente em questão for zerada.

A habilitação à modalidade “Crédito Bonificado”, deverá ser feita através de correspondência com AR à diretoria da empresa, com os dados do credor da **CANATIBA**.

A aplicação desta cláusula será válida porquanto a empresa estiver em estado de Recuperação Judicial, sendo encerrada sua aplicação quando houver a decretação de encerramento da Recuperação Judicial da **CANATIBA**.

#### **Fornecedores de insumos, matéria prima e serviços**

Com a aceitação formal do “Crédito Bonificado” pela **CANATIBA**, as novas compras deste credor terão em sua forma de pagamento o crédito, limitado a 20,0 % (vinte por cento) do valor total de sua nova compra, para abatimento da parcela da dívida integral nos termos deste Plano de Recuperação Judicial, de forma que não sofrerá deságio e se reduzirá na proporção em que novas vendas ocorrerem.

Poderão as partes, contudo, versar sobre a distribuição desta bonificação em cada compra nova, sempre buscando as melhores condições comerciais para as recuperandas, visando sua reestruturação.

A quitação da parcela bonificada somente será dada com a efetivação total da compra e entrega dos produtos e/ou com a finalização integral dos serviços prestados.

Não havendo adesão ou não havendo novas compras de produtos e/ou serviços por parte das recuperandas, seu crédito fica sujeito a forma de pagamento exposta no item 5.1.

A adesão ao sistema do “Crédito Bonificado” deverá ser comunicada a qualquer tempo até 60 (sessenta) dias contados a partir da publicação da homologação da decisão da aprovação do





Plano de Recuperação Judicial que define a consequente concessão da Recuperação Judicial.

A aplicação desta cláusula é pro rata a data de protocolo deste Plano de Recuperação Judicial e o pagamentos dos créditos bonificados será em conjunto com as parcelas deste Plano de Recuperação Judicial, conforme exposto no item 5.1, sendo que o seu corte de apuração será até 30 (trinta) dias antes da data de vencimento das parcelas.

### **Fornecedores de crédito financeiro**

Com a aceitação formal do “Crédito Bonificado” pela **CANATIBA**, as novas concessões de crédito na modalidade de capital de giro ou outra linha de crédito com amortização de longo prazo, quer seja com prazo médio de amortização ponderado igual ou superior a 24 (vinte e quatro) meses, terá em sua forma de pagamento o crédito, limitado a 5 % (cinco por cento) do valor total de cada amortização, para abatimento da parcela da dívida integral nos termos deste Plano de Recuperação Judicial, de forma que não sofrerá deságio e se reduzirá na proporção em que novas concessões de crédito ocorrerem.

Com a aceitação formal do “Crédito Bonificado” pela **CANATIBA**, as novas concessões de crédito na modalidade de curto prazo, quer seja com prazo médio de amortização ponderado igual ou inferior a 24 (vinte e quatro) meses, terá em sua forma de pagamento o crédito, limitado a 0,5 % (meio por cento) do valor total de cada amortização, para abatimento da parcela da dívida integral nos termos deste Plano de Recuperação Judicial, de forma que não sofrerá deságio e se reduzirá na proporção em que novas concessões de crédito ocorrerem.

Poderão as partes, contudo, versar sobre a distribuição desta bonificação em cada novo fornecimento de crédito financeiro, sempre buscando as melhores condições comerciais para a recuperanda, visando sua reestruturação.

A quitação da parcela bonificada somente será dada com a efetivação total do crédito.





Não havendo adesão ou não havendo novas concessões de crédito por parte dos credores, seu crédito fica sujeito a forma de pagamento exposta no item 5.1.

A aplicação desta cláusula é pro rata a data de protocolo deste Plano de Recuperação Judicial e o pagamentos dos créditos bonificados será em conjunto com as parcelas deste Plano de Recuperação Judicial, conforme exposto no item 5.1, sendo que o seu corte de apuração será até 30 (trinta) dias antes da data de vencimento das parcelas.



### 5.3 Procedimentos para Pagamento

Os pagamentos de que tratam o item 5.1 e item 5.2 serão efetuados em parcelas anuais, com primeira parcela (ANO1) paga no 23º mês após a data de homologação deste Plano de Recuperação Judicial em juízo. Os valores considerados para o pagamento dos créditos sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial serão os constantes do Quadro Geral de Credores, conforme art. 18 da Lei n.º 11.101/2005 e de suas modificações subsequentes decorrentes de decisões judiciais. A empresa solicita ainda que os valores apresentados no Quadro Geral de Credores sejam corrigidos com base na taxa SELIC sobre seus valores já com aplicação de deságio conforme item 5.1 e item 5.2.

Os pagamentos dos valores para os créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial obedecerão aos respectivos contratos vigentes ou poderão ser modificados em razão de acordo entre as partes, de adesão a este Plano de Recuperação Judicial ou de decisões judiciais.

Os valores devidos aos credores das classes III e IV nos termos deste Plano de Recuperação Judicial serão pagos por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo credor, por meio de documento de ordem de crédito (DOC) ou de transferência eletrônica disponível (TED). Os credores deverão fornecer via carta registrada, enviada ao endereço de sua sede e dirigida diretamente à empresa, seus dados bancários para fim de pagamento das parcelas em até 30 (trinta) dias corridos de antecedência ao pagamento de cada parcela. Caso o credor não forneça os seus dados dentro do prazo estipulado, os valores devidos a este credor determinado serão depositados nos autos da Recuperação Judicial, até que o credor faça o levantamento dos mesmos pelas respectivas vias.

Os pagamentos que não forem realizados em razão de os credores não terem informado suas contas bancárias não serão considerados como descumprimento deste Plano de Recuperação Judicial. Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os credores não terem informado com,



no mínimo, 30 (trinta) dias corridos de antecedência do vencimento de cada parcela, suas contas bancárias.





#### 5.4 Disposições Gerais da Proposta aos Credores

Este Plano de Recuperação Judicial, uma vez homologado pelo Juízo da Recuperação Judicial, obrigará a **CANATIBA** e seus credores sujeitos à Recuperação Judicial e aqueles que a ele aderirem, assim como os seus respectivos sucessores a qualquer título e acarretará a automática, irrevogável e irretratável liberação e quitação de todas as dívidas a ele inerentes e seus acessórios.

Após o pagamento integral dos créditos nos termos e formas estabelecidos neste Plano de Recuperação Judicial, os respectivos valores serão considerados integralmente quitados e o respectivo credor dará a mais ampla, geral, irrevogável e irretratável quitação, para nada mais reclamar a qualquer título, contra quem quer que seja, sendo inclusive obrigado a fornecer, se for o caso, carta de anuência, nos casos de títulos protestados. Com a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, os credores formalizarão sua concordância com a suspensão de publicidade destes protestos e demais anotações cadastrais respectivas enquanto o Plano de Recuperação estiver em vigor.

A **CANATIBA** se compromete a realizar todos os atos e firmar todos os contratos e outros documentos que, na forma e na substância, sejam necessários ou adequados para cumprir os termos deste Plano de Recuperação Judicial.



## 5.5 Créditos Contingentes, Impugnação de Créditos e Acordos

Os créditos listados na relação de credores do Administrador Judicial, poderão ser modificados, e novos créditos poderão ser incluídos no quadro geral de credores, em razão do julgamento dos incidentes de habilitação, divergências, ou impugnação de créditos ou acordos. Para tanto, os valores informados neste Plano de Recuperação Judicial servem, inicialmente, como demonstração da forma de pagamento proposta pela **CANATIBA**, sendo certo que serão ajustados e revistos quando de sua homologação frente aos incidentes ocorridos em seu percurso.

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



## 5.6 Créditos Excluídos

Caso credores sejam excluídos por ordem judicial, e seja necessário pagá-los fora da esfera da Recuperação Judicial (credores extraconcursais), todos os acordos serão imediatamente informados aos credores nos autos e ao Administrador Judicial, e as alterações que estes acordos vierem a provocar, para mais ou para menos no valor das parcelas em virtude de sua exclusão, serão de modo uniforme distribuídos nas parcelas devidas às respectivas classes.

①:

AB





## 5.7 Descumprimento do Plano

Eventual mora no cumprimento de qualquer parcela poderá ser purgada no prazo de 30 (trinta) dias a contar da data de vencimento, sob justificativa da **CANATIBA**, para apreciação pelo MM. Juízo condutor do processo de Recuperação Judicial.



## 5.8 Síntese

Este Plano de Recuperação Judicial demonstra a melhor condição possível de recuperação aplicável a **CANATIBA** e tem por fim, evitar que a referida empresa tenha suas condições de liquidez prejudicadas e, eventualmente seja convolada a uma massa falida que, como sabido, resultará no encerramento de mais de mil postos de empregos diretos e, adicionalmente, prejuízos que causará à economia da região de Santa Bárbara D'Oeste.

Ressalta-se ainda, que a não aprovação deste Plano de Recuperação Judicial ocasionará a cessão da geração de riquezas pela empresa e, desta forma, não restará aos credores alternativa para receber os recursos que lhes são devidos, exceto a de aguardar a liquidação de bens da empresa que, em tal situação, costumam ser muito desvalorizados e liquidados a preço vil.

Por fim, a continuidade das atividades da **CANATIBA** proporcionará condições de reestruturação e, desta forma, gerar riquezas que poderão liquidar os passivos gerados na forma mais rápida possível. Neste cenário, é necessária a concessão de deságio por parte dos credores, bem como alongamento do pagamento do passivo, afim de se obter capacidade para a empresa de liquidar seus débitos e continuar a gerar empregos e negócios mercantis. Ressaltando-se que muito dos créditos relacionados nesta Recuperação Judicial, não são oriundos da atividade da **CANATIBA** e, considera-se o pior cenário de absorção de tais débitos pela empresa.

O Plano de Recuperação Judicial apresentado resguarda a liquidação de 30% (trinta por cento) do valor devido aos credores em até 20 (vinte) anos. Adicionalmente, os fornecedores também dispõem de cláusula que lhes permite reduzir ou eliminar seu deságio frente a novos fornecimentos de serviços e insumos.



## 6 Considerações finais

A Siegen Ltda., contratada para elaborar o Plano de Recuperação Judicial e dar seu parecer sobre a viabilidade econômico-financeira da **CANATIBA**, acredita que as informações constantes neste Plano de Recuperação Judicial evidenciem que a empresa é viável economicamente, desde que sejam justificadas as alterações recomendadas.

Baseada nas ações tomadas descritas e nas estratégias sugeridas para a reestruturação apontadas, a **CANATIBA** será capaz de trabalhar como uma empresa viável e lucrativa.

A Siegen Ltda, 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 que nenhum credor foi convidado a participar de um plano de capitalização da empresa e não foi forçado a continuar estabelecendo relações comerciais com a **CANATIBA**.

Após o cumprimento dos art. 61 e 63 da Lei n.º 11.101/2005, a suplicante compromete-se a honrar com os demais pagamentos no prazo e na forma de seu plano devidamente homologado.

É o relatório.

Santa Bárbara D'Oeste, 14 de setembro de 2017.

  
Fábio Bartolozzi Astrauskas CORECON – 26.489-1 2ª. região -SP

Siegen - Serviços de Informação Empresarial e Gestão Estratégica de Negócios Ltda.  
CORECON – RE/3728-1 2ª. região – SP

  
Darci Covolan – anuente  
CPF: 318.058.508-06

  
TEXTIL CANATIBA LTDA. – anuente