

339
↑

ANEXO I: LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA

ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL DA GOFRAN COSMÉTICOS LTDA

Recomenda-se que os credores leiam atentamente este PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL – arquivado ou a ser arquivado junto ao MM. Juízo da 11ª Vara Civil da Comarca de Goiânia, Estado de Goiás, nos Autos da Recuperação Judicial nº 200904605820, uma vez que o mesmo contém informações importantes e principalmente, uma proposta altamente viável de recuperação.



Conteúdo

1. INTRODUÇÃO	3
2. SITUAÇÃO ATUAL DA GOFRAN	5
3. METODOLOGIA DE ANÁLISE	11
4. PRINCIPAIS PREMISSAS DA ANÁLISE DE VIABILIDADE	14
5. PROJEÇÕES DE RESULTADO	20
6. ANÁLISE DA SITUAÇÃO DOS CREDORES EM CASO DE REJEIÇÃO DO PLANO	26
7. CONCLUSÃO	29

03



03/02/10

1. INTRODUÇÃO

A **2C CONSULTORIA ESTRATÉGICA LTDA** foi contratada pela **GOFRAN COSMÉTICOS LTDA** como consultora financeira para auxiliar a empresa em seu processo de recuperação judicial. No curso do mandato, nos foi solicitado à preparação de análise de viabilidade econômica e financeira do plano de recuperação judicial da empresa ("Análise de Viabilidade"), conforme determinação legal.

Com relação à elaboração da Análise de Viabilidade, analisamos entre outras coisas: (i) certas análises e projeções financeiras, as quais foram elaboradas e aprovadas pela administração da empresa; (ii) demonstrações financeiras assinadas por contador responsável para os exercícios findo em 31 de dezembro de 2006, 2007 e 2008; (iii) quadro geral de credores e (v) informações gerenciais não auditadas. Conduzimos discussões com membros integrantes da administração da empresa sobre os negócios e perspectivas da **GOFRAN**. Levamos em consideração outras informações, estudos financeiros, análises e pesquisas e critérios financeiros, econômicos e de mercado que ponderamos serem relevantes.

É importante ressaltar que o Plano de Recuperação Judicial foi elaborado com base na atual e futura capacidade econômica, financeira e operacional da **GOFRAN**.



No curso da preparação desta Análise da Viabilidade Econômica e Financeira, presumimos e confiamos na exatidão das informações, conteúdo, veracidade, consistência e completude, suficiência e integralidade das informações financeiras, contábeis, legais, tributárias e outras informações a que tivemos acesso na GOFRAN.

Conforme nosso entendimento, todos os dados contidos neste relatório são verdadeiros e acurados.

Embora tirado de fontes confiáveis, não podemos assumir qualquer responsabilidade legal pela precisão de quaisquer dados, opiniões ou estimativas fornecidas por terceiros ou utilizados na formulação desta análise.

Entendemos também que a empresa em Recuperação Judicial GOFRAN dará continuidade às suas atividades, independente da realização de ativos contingentes, do aporte de novos recursos (sob a forma de empréstimos ou capital de risco) ou da venda da empresa.

Para este fim, a Assembléia Geral de Credores deverá examinar o presente Plano de Recuperação Judicial.





2. SITUAÇÃO ATUAL DA GOFRAN

Descrição da Empresa

Uma das maiores empresas do Estado de Goiás no segmento de cosméticos:

- Uma empresa privada de controle familiar com 7 anos de atuação no mercado nacional (principalmente o Nordeste do Brasil)
- Composição das cotas de participação: 99% HENRIQUE FRANCISCO MENDES, e, 1% LUCIANA CRISTINA DE ANDRADE.
- Excelente relacionamento com fornecedores e clientes.



Capacidade produtiva (Tabela de rendimento médio das máquinas de envase):

Maquina	Produto	Velocidade Média unidade/hora	8 Horas 1 Turno
1	Sabonete Gel, Spray e Oleo	2.000	15.000
2	Gel e Sabonete Gel	2.400	18.000
3	Shampoo, Condicionador e Pote	2.400	18.000
4	Shampoo e condicionador	2.200	16.500
5	Funil Todos os Produtos	900	6.750
6	Shampoo, Condicionador e pote	2.000	15.000
7	Roll-on, Gel, pomada e sabonete	1.900	14.250
8	Colônia 100mL	2.500	18.750
9	Colônia Flaconete	1.900	14.250

- Observação: Todos os valores do rendimento médio das máquinas de envase podem variar de acordo com as características físico química dos produtos.

Posicionamento de mercado:

- Apta a aproveitar crescimentos do mercado consumidor dos seus produtos em virtude da disponibilizada de capacidade instalada.



Marcas próprias de produtos:

- Beleza Brasil
- Belkit

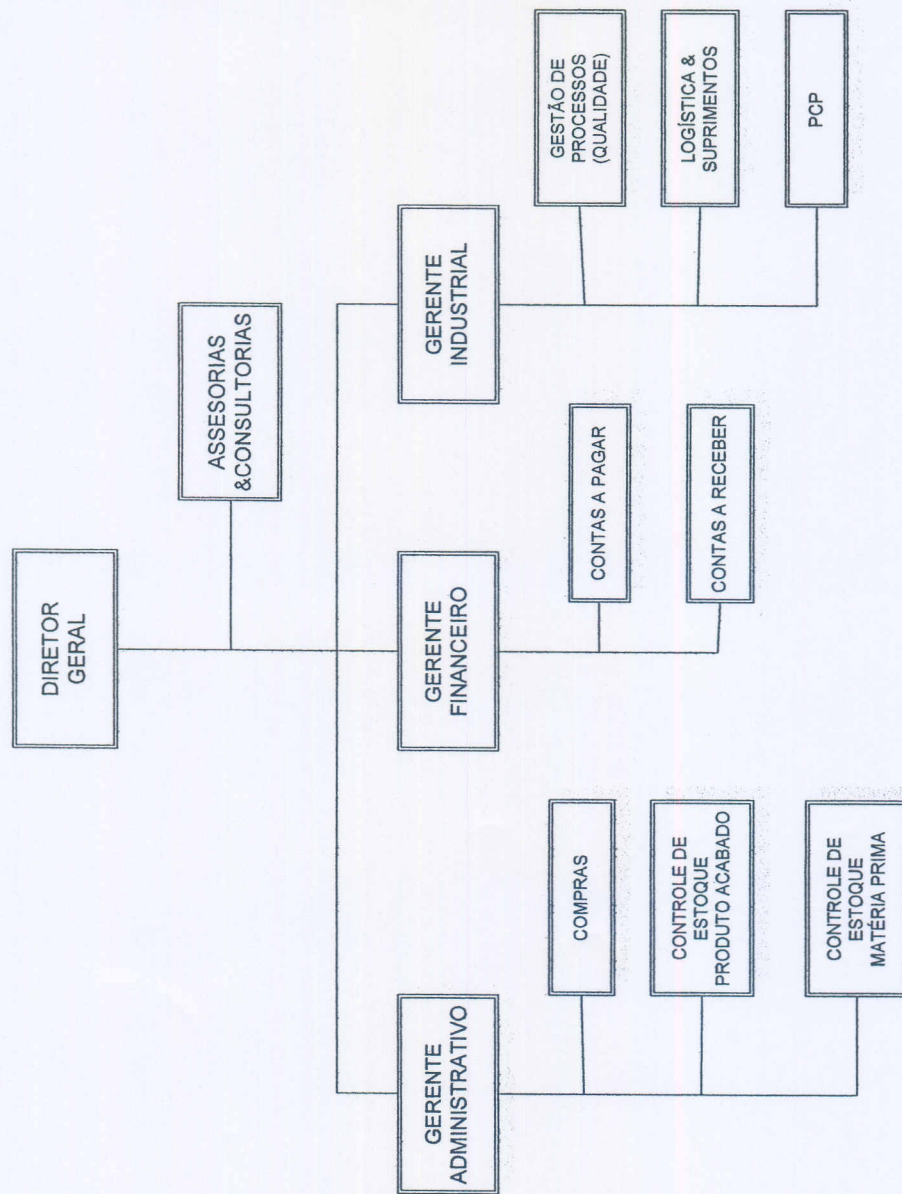
Prestação de Serviços (produção para terceiros):

- Albany
- Relvazon



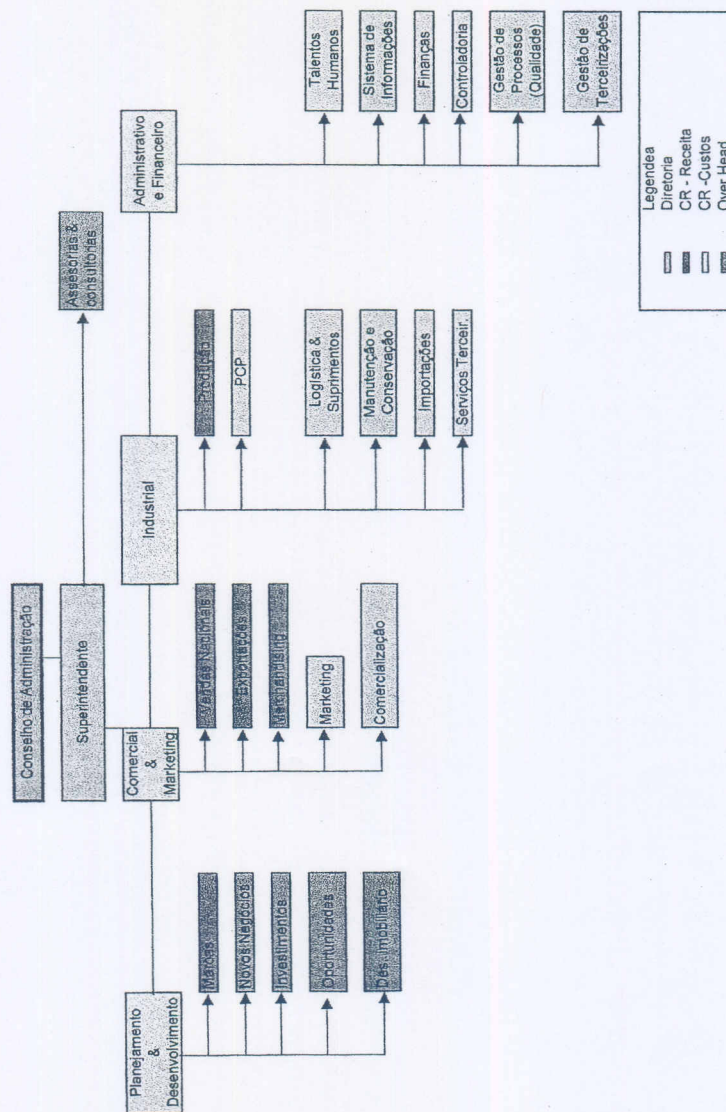
CONSULTORIA
ESTRATÉGICA

Organograma para o curto prazo (em implementação)



Organograma para o longo prazo (meta para ser atingida dentro de 3 anos após publicação da homologação do PRJ)

ORGANOGRAMA



CONSULTORIA
ESTRATÉGICA

Observações:

- Os organogramas demonstrados são e/ou serão resultado das mudanças reestruturantes implementadas.
- A Gofran conta hoje com um efetivo em torno de 25 funcionários, uma redução em torno de 60% em relação ao período pré-recuperação judicial.

Análise do Endividamento

CRÉDITOS SUJEITOS A RECUPERAÇÃO JUDICIAL	VALORES (EM R\$)
CRÉDITOS TRABALHISTAS	89.457
CRÉDITOS CONCURSAIS COM GARANTIA REAL	-
CRÉDITOS CONCURSAIS QUIROGRAFÁRIOS	5.917.499
TOTAL DOS CRÉDITOS SUJEITOS A RJ	6.006.956

CRÉDITOS NÃO SUJEITOS A RJ	VALORES (EM R\$)
LEASING	326.942
TRIBUTÁRIO	1.318.164
TOTAL DOS CRÉDITOS NÃO SUJEITOS A RJ	1.645.106



3. METODOLOGIA DE ANÁLISE

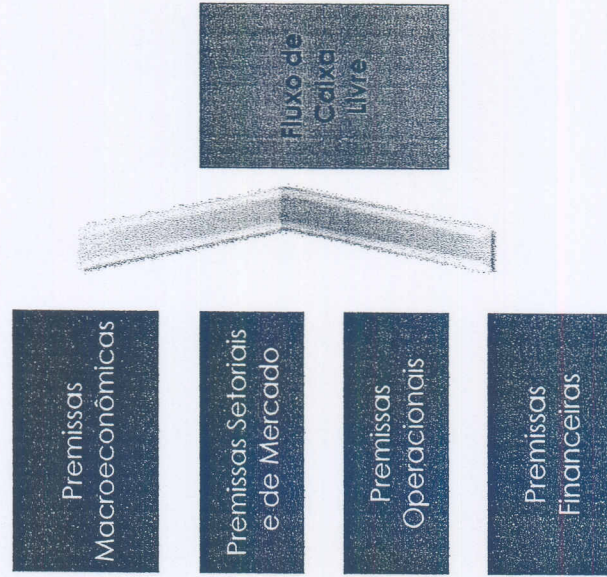
A Análise de Viabilidade Econômica e Financeira procura determinar a capacidade da empresa de gerar recursos, em forma de fluxo de caixa, para:

- Suportar de forma sustentada:
 - os custos e despesas operacionais da atividade fim da empresa, abrangendo todas as fases do processo de fabricação até a comercialização dos produtos finais;
 - os investimentos necessários em capital de giro e em ativos fixos para suportar os níveis de produção e de vendas projetados.
- Equacionar as dívidas tributárias, mediante pagamento, compensação, recuperação de créditos e/ou parcelamento.
- Liquidar os créditos não sujeitos à recuperação judicial: Leasing e créditos tributários.



- Liquidar os créditos sujeitos à recuperação judicial: créditos trabalhistas e créditos quirografários conforme prazo e condições estipulados no Plano de Recuperação Judicial.

Síntese da metodologia



Escopo do trabalho

- A Gofran Cosméticos Ltda (Gofran) esta em processo de recuperação judicial conforme despacho proferido no dia 30 de Novembro de 2009, pelo MM. Juízo da 11ª Vara Cível da Comarca de Goiânia, Estado de Goiás e publicado no DJ do dia 07 de Dezembro de 2009.
- Em conformidade com artigo nº 53, da Lei 11.101, de 09 de fevereiro de 2005, a empresa deve apresentar num prazo de 60 dias contados da data da referida publicação um plano de recuperação judicial.
- Este plano deve conter, entre outros documentos, uma demonstração de viabilidade econômico financeira do plano de recuperação judicial
- O objetivo do presente trabalho é efetuar a análise desta viabilidade com base nas ações descritas no plano.



4. PRINCIPAIS PREMISSAS DA ANÁLISE DE VIABILIDADE

Premissas gerais

Metodologia

- Método do fluxo de caixa projetado
 - Projeções dos fluxos de caixa livre.

Projeções

A Análise de Viabilidade Econômica e Financeira baseou-se nas projeções operacionais e financeiras preparadas pela administração da empresa Gofran.

Moeda

- Projeções em R\$.

Fluxo de caixa projetado

- Data base: Ano I
- Horizonte de projeção: 15 anos (até Ano XV)
- Fluxo de caixa anual projetado em R\$
- Não há distribuição de dividendos nas projeções realizadas.



Resultado da Análise de Viabilidade

A Análise de Viabilidade resulta em indicadores de capacidade de pagamento do endividamento da empresa com base no cronograma da dívida renegociada como parte do plano de recuperação judicial.

Tributos e impostos

A empresa a partir do ano de 2010 optou por utilizar o Lucro Presumido, sendo então utilizado nas projeções.

Impostos no Lucro Presumido	
PIS	0,65%
COFINS	3,00%
IRPJ	1,20%
CSLL	1,80%
Total sobre o faturamento bruto	6,65%

Nas projeções da DRE: Income Tax & Social Contribution = IRPJ & CSLL

Com relação aos impostos estaduais, a Gofran detém incentivos fiscais do Governo do Estado de Goiás (Produzir) relacionados ao ICMS.



Premissas operacionais

Capacidade de produção

- Depende do tipo de produto a ser envasado

Preços dos produtos vendidos

- Preços praticados à época das projeções

Destinação das vendas

- A Gofran irá focar as vendas para o varejo (farmácias e supermercados) regional do Centro Oeste e do Nordeste do Brasil.

Principais custos operacionais

- Custos unitários de *inputs* do processo e outras matérias de consumo.
- Custos operacionais são proporcionais às estimativas de produção da empresa para cada período de projeção.

Custos não recorrentes

- A projeção leva em consideração o pagamento de custos estimados de reestruturação e também estratégicos para a continuidade da empresa:
 - Advogados, assessores financeiros e administrador judicial.



Receitas Operacionais

- A presente Análise de Viabilidade leva em consideração a continuidade da prestação de serviços a terceiros, principalmente para as empresas detentoras das marcas Albany e Relvazon.
- A presente projeção de faturamento bruto considera o efetivo ingresso de 100% das receitas decorrentes dos contratos de prestação de serviços para a empresa Flora Produtos de Higiene e Limpeza Ltda (detentora da marca Albany), uma vez que qualquer retenção de valores em razão de "desconto antecipado de títulos" em operações com garantia de cessão fiduciária de recebíveis inviabiliza a continuidade da prestação de serviços e conseqüentemente das projeções de fluxo de caixa.

Premissas de reestruturação da dívida

- A análise de Viabilidade leva em consideração os termos e condições para pagamento do endividamento da Gofran propostos no plano de recuperação judicial.
 - i. Créditos Trabalhistas (em R\$): Eventuais novos créditos trabalhistas que venham a surgir e que sejam reconhecidos como tal pela justiça especializada, serão habilitados como créditos retardatários e serão pagos dentro dos prazos máximos admitidos pelo art. 54, caput e parágrafo único, da Lei de Recuperação, assim como todos os demais credores trabalhistas ora conhecidos e discriminados neste Plano. A aprovação deste plano importa em



novação dos créditos trabalhistas, ainda que posteriormente sejam apurados créditos superiores aos relacionados na relação de credores apresentada pela empresa na petição inicial do processo de recuperação judicial.

- ii. Créditos concursais com garantia real (em R\$ e em US\$): a empresa não possui débitos concursais com garantia real.
- iii. Créditos concursais quirografários (em R\$ e em US\$): os Credores Concurssais Quirografários estão divididos em Classe I e Classe II e as formas de pagamento se encontram nos anexos IV e V do PRJ da Gofran respectivamente.



Ciclo Financeiro

(Valores em R\$)	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V	ANO VI	ANO VII	ANO VIII	ANO IX	ANO X	ANO XI	ANO XII	ANO XIII	ANO XIV	ANO XV
(A) Contas a Receber Giro (dias)	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
(B) Estoques Giro (dias)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
(C) Contas a Pagar Giro (dias)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D = (A+B) - (C) Ciclo Financeiro (dias)	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
(E) Vendas Brutas (a.a.)	6.580.331	6.882.347	7.199.464	7.599.032	8.022.574	8.471.529	9.026.736	9.620.807	10.256.484	11.033.781	11.873.283	12.779.946	13.881.541	15.082.280	16.391.085
(F) = (E/365) Vendas Brutas (a.d.)	18.028	18.856	19.725	20.819	21.990	23.210	24.731	26.358	28.100	30.230	32.530	35.014	38.032	41.321	44.907
NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO	1.352.123	1.414.181	1.479.342	1.561.445	1.648.474	1.740.725	1.854.809	1.976.878	2.107.493	2.267.215	2.439.716	2.626.016	2.852.371	3.099.099	3.368.031
VARIACÃO DA NECESSIDADE DO CAPITAL DE GIRO	1.352.123	62.058	65.181	82.103	87.029	92.251	114.084	122.089	130.614	159.723	172.501	186.301	226.355	246.727	268.933
(H) (Valores em R\$)															

Obs.: O cálculo, através do ciclo financeiro, possibilita mais facilmente prever a necessidade de capital de giro em função de uma alteração nas políticas de prazos médios, ou no volume de vendas.



5. PROJEÇÕES DE RESULTADO

Principais indicadores operacionais

PERÍODO	PRODUÇÃO TOTAL		PRODUÇÃO EM UNIDADES		EVOLUÇÃO	
	TOTAL EM UNIDADES	EVOLUÇÃO	MIX LINHA PRÓPRIA	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	MIX LINHA PRÓPRIA	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS
ANO I	6.648.000		3.960.000	2.688.000		
ANO II	6.846.000	3,0%	4.158.000	2.688.000	5,0%	0,0%
ANO III	7.053.900	3,0%	4.365.900	2.688.000	5,0%	0,0%
ANO IV	7.315.854	3,7%	4.627.854	2.688.000	6,0%	0,0%
ANO V	7.593.525	3,8%	4.905.525	2.688.000	6,0%	0,0%
ANO VI	7.887.857	3,9%	5.199.857	2.688.000	6,0%	0,0%
ANO VII	8.251.847	4,6%	5.563.847	2.688.000	7,0%	0,0%
ANO VIII	8.641.316	4,7%	5.953.316	2.688.000	7,0%	0,0%
ANO IX	9.058.048	4,8%	6.370.048	2.688.000	7,0%	0,0%
ANO X	9.567.652	5,6%	6.879.652	2.688.000	8,0%	0,0%
ANO XI	10.118.024	5,8%	7.430.024	2.688.000	8,0%	0,0%
ANO XII	10.712.426	5,9%	8.024.426	2.688.000	8,0%	0,0%
ANO XIII	11.434.624	6,7%	8.746.624	2.688.000	9,0%	0,0%
ANO XIV	12.221.821	6,9%	9.533.821	2.688.000	9,0%	0,0%
ANO V	13.079.864	7,0%	10.391.864	2.688.000	9,0%	0,0%

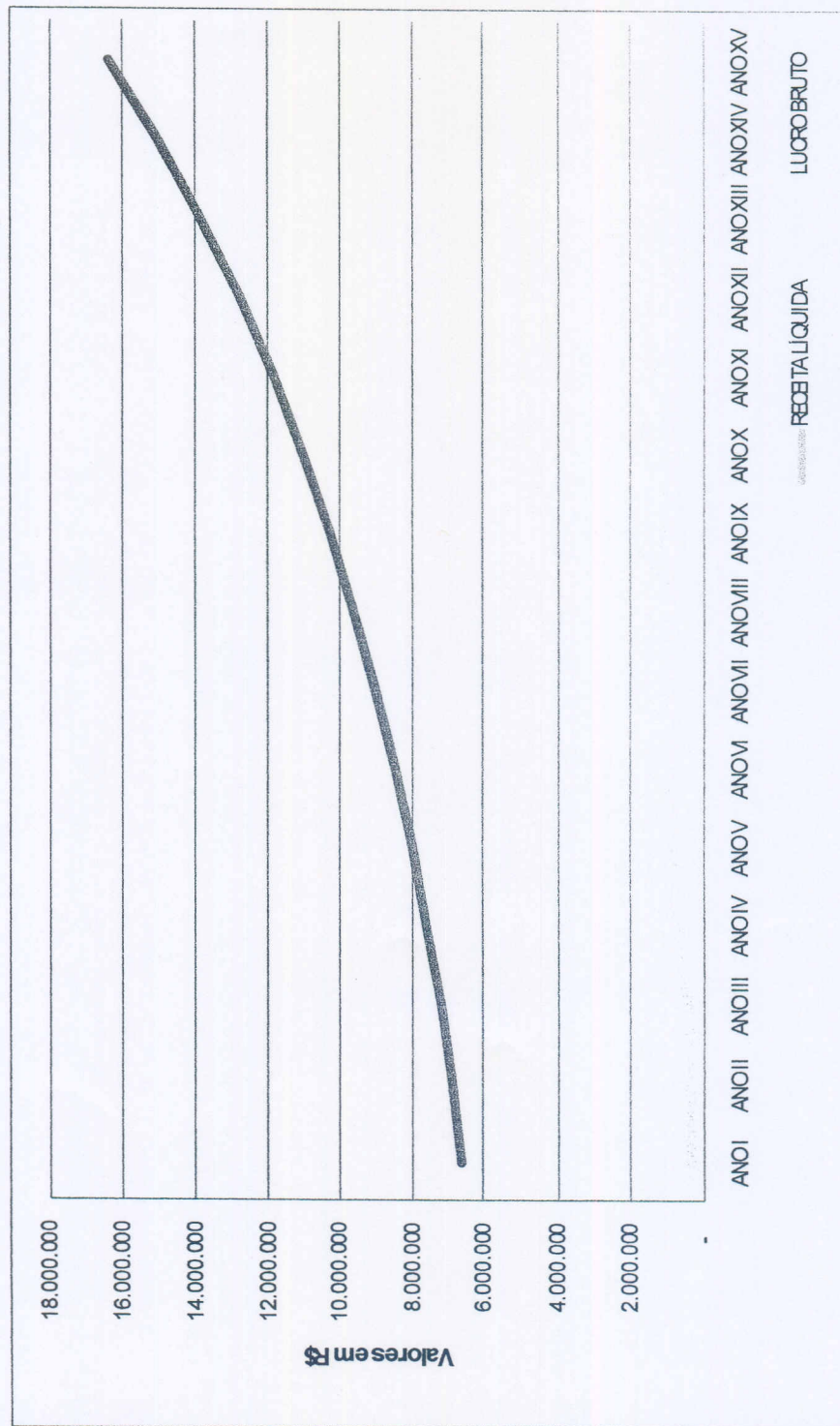


Observações sobre a evolução da produção:

- Mix linha própria
 - Projetamos uma taxa de crescimento no Ano II e III igual às perspectivas de crescimento do PIB do Brasil. Para os anos seguintes fixamos metas superiores às projeções médias de mercado para o crescimento do PIB brasileiro.
 - No primeiro ano projetado se faz necessário a venda de ativos (bens imóveis – em Arcos/MG e em Aparecida de Goiânia), como especificados no PRJ, para a formação do capital de giro que dará sustentação as projeções.
 - É importante ressaltar a limitante que existe para o crescimento da empresa que é o seu atual capital de giro disponível, que é 100% de próprio. Os aumentos de produção vislumbrados estão respaldados na capacidade de aumento ao longo dos anos do capital de giro próprio.
- Prestação de serviços
 - Entendemos que as empresas detentoras das marcas Albany e Relvazon permanecerão como parceiras da Gofran ao longo dos anos de projeção. Faz-se importante frisar que sempre existirá o risco de em algum momento elas encerrarem a parceria. No entanto existe também a possibilidade da Gofran desenvolver novos parceiros, de forma que para as projeções os valores considerados possuem respaldo técnico e são factíveis de se realizarem.

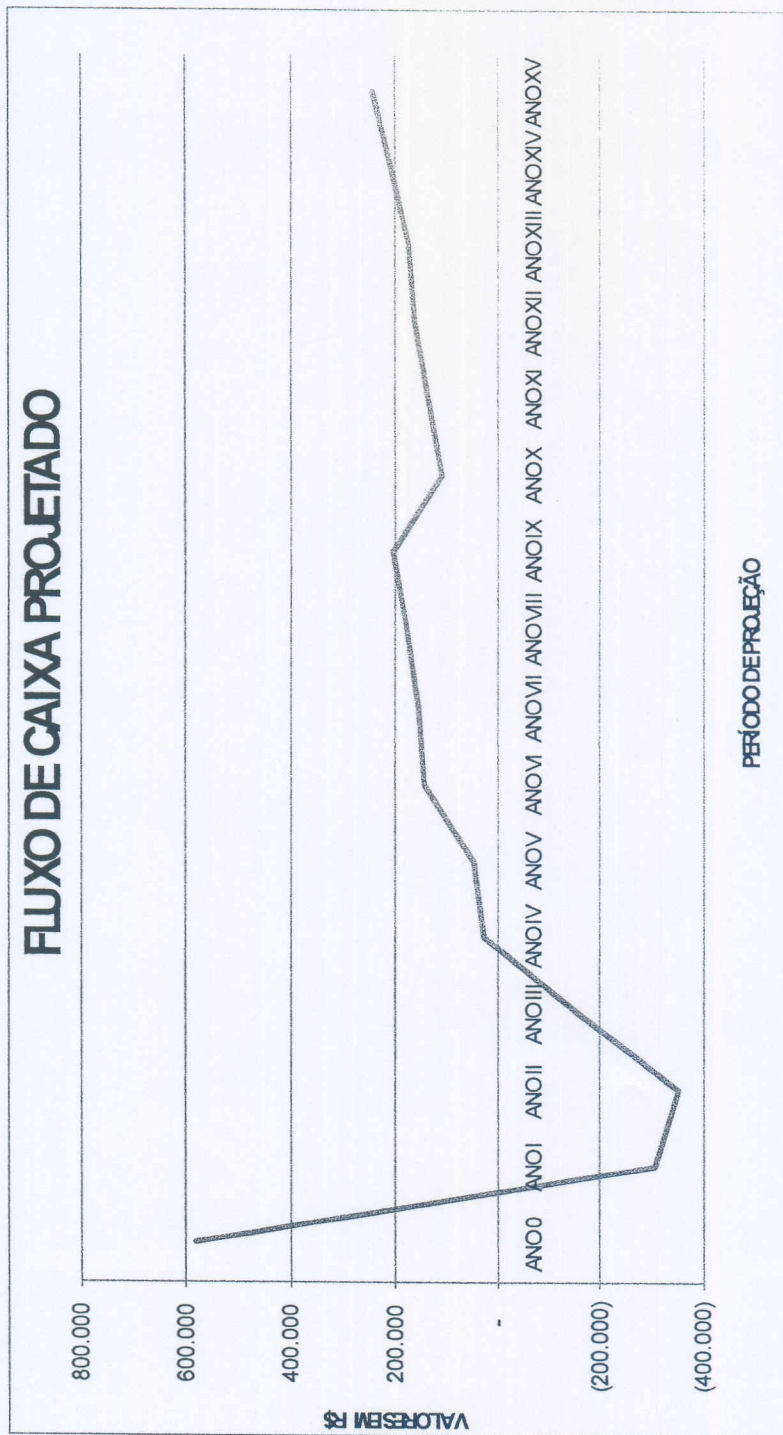
Principais projeções financeiras

Comparativo entre Receita Líquida e Lucro Bruto



CONSULTORIA
ESTRATÉGICA

Fluxo de Caixa Projetado



Demonstrativo de resultados

DRE

	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V	ANO VI	ANO VII	ANO VIII	ANO IX	ANO X	ANO XI	ANO XII	ANO XIII	ANO XIV	ANO XV
<i>(Valores em R\$)</i>															
Receita Bruta	6.680.331	6.882.347	7.199.464	7.699.032	8.022.574	8.471.529	9.026.736	9.520.807	10.256.464	11.033.781	11.873.283	12.779.946	13.881.541	15.082.280	16.391.085
Variação (%)	-4,6%	-4,6%	-4,6%	-5,5%	-5,6%	-5,6%	-5,6%	-5,6%	-6,6%	-7,6%	-7,6%	-7,6%	-8,6%	-8,6%	-8,7%
Receita Mix Linha Própria	6.040.331	6.342.347	6.659.464	7.059.032	7.482.574	7.931.529	8.486.736	9.080.807	9.716.464	10.483.781	11.333.283	12.239.946	13.341.541	14.542.280	15.851.085
Variação (%)	-5,0%	-5,0%	-5,0%	-6,0%	-6,0%	-6,0%	-7,0%	-7,0%	-7,0%	-8,0%	-8,0%	-8,0%	-9,0%	-9,0%	-9,0%
Receita Prestação de Serviços	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000
Variação (%)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Outras Receitas Operacionais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Deduções	(1.044.891)	(1.091.593)	(1.140.841)	(1.202.882)	(1.268.666)	(1.338.367)	(1.424.679)	(1.516.866)	(1.615.591)	(1.726.296)	(1.846.668)	(2.007.469)	(2.178.543)	(2.365.013)	(2.568.266)
% Receita Bruta	-15,88%	-15,88%	-15,88%	-15,63%	-15,81%	-15,80%	-15,78%	-15,77%	-15,75%	-15,74%	-15,72%	-15,71%	-15,69%	-15,68%	-15,67%
Receita Líquida	5.635.439	5.790.754	6.058.624	6.496.149	6.759.908	7.133.141	7.502.057	8.003.941	8.640.872	9.297.485	10.026.615	10.772.477	11.702.998	12.717.267	13.822.819
Custo Produto Vendido	(3.964.009)	(4.143.925)	(4.332.837)	(4.570.867)	(4.823.178)	(5.090.628)	(5.421.375)	(5.775.273)	(6.153.945)	(6.571.006)	(7.017.112)	(7.557.227)	(8.131.466)	(8.828.767)	(9.508.445)
% Receita Líquida	-71,61%	-71,56%	-71,52%	-71,46%	-71,41%	-71,37%	-71,31%	-71,26%	-71,22%	-71,17%	-71,12%	-71,08%	-71,04%	-71,00%	-70,96%
Lucro Bruto	1.671.430	1.646.829	1.725.786	1.925.273	1.936.730	2.042.513	2.180.682	2.228.668	2.486.927	2.686.479	2.889.504	3.115.250	3.369.532	3.688.500	4.014.375
Margem Bruta %	29,39%	28,44%	28,48%	29,54%	28,59%	28,63%	28,69%	28,74%	28,76%	28,83%	28,89%	28,92%	28,95%	29,00%	29,04%
Despesas Administrativas Comerciais e Outras	(1.214.287)	(1.257.508)	(1.272.961)	(1.023.194)	(1.093.806)	(1.148.064)	(1.227.600)	(1.312.523)	(1.403.490)	(1.514.729)	(1.634.867)	(1.764.817)	(1.922.262)	(2.094.096)	(2.281.394)
% Receita Líquida	-21,94%	-21,72%	-21,01%	-16,00%	-16,09%	-16,09%	-16,15%	-16,20%	-16,24%	-16,28%	-16,34%	-16,38%	-16,43%	-16,47%	-16,50%
Lucro Operacional	357.143	389.321	452.825	902.079	842.924	894.459	953.244	1.016.144	1.083.438	1.165.750	1.254.636	1.350.633	1.467.270	1.594.404	1.732.980
Margem Operacional	6,45%	6,72%	7,48%	12,54%	12,54%	12,54%	12,54%	12,54%	12,54%	12,54%	12,54%	12,54%	12,54%	12,54%	12,54%
Resultado Financeiro	-	(24.813)	(79.807)	(70.951)	(55.632)	(5.888)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Financeiras	-	(24.813)	(79.807)	(70.951)	(55.632)	(5.888)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receitas Financeiras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Despesas Não Operacionais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EBT	357.143	364.508	373.018	731.128	787.292	888.571	953.244	1.016.144	1.083.438	1.165.750	1.254.636	1.350.633	1.467.270	1.594.404	1.732.980
Income Tax & Social Cont. (Lucro Presumido)	(197.410)	(206.470)	(215.964)	(227.971)	(240.677)	(254.146)	(270.802)	(288.624)	(307.604)	(331.013)	(355.189)	(383.368)	(416.465)	(452.468)	(491.733)
Net Income	159.733	158.038	157.054	503.157	546.615	634.425	682.442	727.520	775.834	834.736	899.447	967.265	1.050.805	1.141.936	1.241.248
Net Margin	2,89%	2,73%	2,67%	7,87%	8,15%	8,60%	8,98%	8,98%	8,98%	8,98%	8,98%	8,98%	8,98%	8,98%	8,98%

Serviço de reestruturação da dívida

	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V	ANO VI	ANO VII	ANO VIII	ANO IX	ANO X	ANO XI	ANO XII	ANO XIII	ANO XIV	ANO XV
Serviço da dívida reestruturada na RJ															
Credores Trabalhistas (valor estimado)	250.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Credores Quirografários	-	-	-	189.948	189.948	189.948	189.948	189.948	189.948	189.948	189.948	189.948	189.948	189.948	189.948

(Valores em R\$)

Fluxo de caixa

(Valores em R\$)	ANO 0	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V	ANO VI	ANO VII	ANO VIII	ANO IX	ANO X	ANO XI	ANO XII	ANO XIII	ANO XIV	ANO XV
(+) Capital de Giro Inicial	583.574															
(+) EBITDA	357.343	389.321	483.125	802.079	846.924	894.459	953.244	1.016.144	1.083.448	1.165.750	1.254.636	1.350.633	1.467.270	1.594.404	1.732.980	
(+) Venda de Ativos	1.700.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Imposto de Renda	(197.410)	(208.470)	(215.984)	(227.971)	(240.677)	(254.146)	(270.802)	(288.624)	(307.694)	(331.013)	(356.199)	(383.398)	(416.446)	(452.488)	(491.733)	
(-) Variação da Necessidade de Capital de Giro	(1.352.123)	(62.058)	(65.161)	(82.103)	(87.029)	(92.251)	(114.084)	(122.069)	(130.514)	(158.723)	(172.501)	(186.301)	(226.355)	(246.727)	(268.933)	
(-) Investimentos	(131.607)	(137.647)	(143.989)	(151.981)	(160.451)	(169.431)	(180.535)	(192.416)	(205.129)	(331.013)	(356.199)	(383.398)	(416.446)	(452.488)	(491.733)	
(-) Endividamento tributário	(218.982)	(218.982)	(167.441)	(124.400)	(124.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	
(-) Serviço da dívida não sujeita a RJ	(211.732)	(115.209)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Serviço da dívida reestruturada na RJ	(250.000)	-	-	(189.948)	(189.948)	(189.948)	(189.948)	(189.948)	(189.948)	(189.948)	(189.948)	(189.948)	(189.948)	(189.948)	(189.948)	
Credores Trabalhistas (valor estimado)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUXO DE CAIXA DO PERÍODO	583.574	(304.490)	(351.028)	(159.450)	25.676	44.418	144.283	153.476	205.662	109.652	135.390	163.188	173.874	208.392	246.234	
FLUXO ACUMULADO	583.574	279.084	(71.841)	(231.392)	(205.715)	(161.298)	(17.014)	136.461	520.809	630.461	765.852	929.040	1.102.714	1.311.106	1.557.340	

- Observação: a empresa poderá utilizar do desconto de duplicatas para suprir eventuais necessidades de caixa caso se faça necessário e seja viável.

- EBITDA (Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – Lucro antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização

6. ANÁLISE DA SITUAÇÃO DOS CREDORES EM CASO DE REJEIÇÃO DO PLANO

“No direito brasileiro, abstraída a hipótese de desistência, não há terceira alternativa: quem requer o benefício da recuperação judicial ou o obtém ou terá sua falência decretada.” (in Comentários à nova lei de falências e de recuperação de empresas – Fábio Ulhoa Coelho – 4ª. Edição, pag. 73)

Dentre as opções apresentadas aos credores da empresa em recuperação judicial, encontra-se a aprovação, com ou sem modificação, do plano apresentado, ou a sua rejeição pelos credores. Nesta última hipótese, cabe ao juiz decretar ou não a falência.

É importante levar em consideração que em caso de uma eventual rejeição ao plano apresentado, e consequente decretação da falência da empresa, teremos a seguinte ordem de liquidação dos créditos:

- I – créditos extra-concursais;
- II – os créditos derivados da legislação do trabalho, limitados a 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos por credor, e os decorrentes de acidentes de trabalho;

- III - créditos com garantia real até o limite do valor do bem gravado;
 - IV – créditos tributários, independentemente da sua natureza e tempo de constituição, excetuadas as multas tributárias;
 - V – créditos com privilégio especial;
 - VI – créditos com privilégio geral;
 - VII – créditos quirografários;
 - VIII – as multas contratuais e as penas pecuniárias por infração das leis penais ou administrativas, inclusive as multas tributárias;
 - IX – créditos subordinados.
- (Art. 83 da Lei n. 11.101/05)

Nesta hipótese, os bens seriam arrecadados e vendidos judicialmente em leilão conduzido pelo administrador judicial.

Considerando que a avaliação dos ativos da empresa foi de R\$ 6.526.140,56 (seis milhões e quinhentos e vinte e seis mil e cento e quarenta reais e cinquenta e seis centavos) de acordo com o Laudo da empresa J Torres. Em uma venda forçada atingiria 60% deste valor, ou seja, aproximadamente R\$ 3.915.684,34 (três milhões e novecentos e quinze mil e seiscentos e oitenta e quatro reais e trinta e quatro centavos), isso sem considerar a demora inerente aos feitos falimentares, e a depreciação daí decorrente devido a perda de valores do bem ao longo dos anos.



Podemos observar em outros casos de falência pelo Brasil que a arrecadação e venda de bens costumam demorar muitos anos.

É importante ressaltar que máquinas e equipamentos, caso não haja manutenção, podem se deteriorados pela ferrugem e outras ações do tempo. Já estruturas prediais sofrem ação da natureza (chuva, ventos, etc) e também vão sendo danificadas. Tudo isso faz com que se reduza o valor.

Fazendo uma simulação, o possível, não provável, valor a ser arrecado em caso de falência, somente liquidaria os créditos extra-concursais, os de natureza trabalhista (até o limite de 150 salários mínimos), possivelmente os créditos tributários, sendo que, dificilmente seriam contemplados os créditos quirografários.

Ressalte-se que nestes cálculos não estão consideradas as despesas de administração da massa e para conservação e venda dos bens (créditos extra-concursais).

Diante do quadro exposto entendemos que a falência não é uma alternativa que atenda ao interesse dos credores, por ser mais prejudicial do que a proposta constante do presente plano, que trata os iguais de forma igualitária e os desiguais na medida de suas desigualdades, o que demonstra com clareza e consistência que a continuidade das operações mediante a aprovação do plano de recuperação judicial pela assembléia geral de credores, possibilitará a liquidação de todas as dívidas conforme demonstrado no Fluxo de Caixa (item 5 desta Análise de Viabilidade).



7. CONCLUSÃO

O Plano de Recuperação Judicial ora proposto atende cabalmente aos princípios da Lei 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação econômica e financeira da Gofran.

Após nossa análise da reestruturação dos passivos e ativos, das condições de liquidez da empresa Gofran no médio e longo prazo, e considerando suas origens de recursos, despesas e estrutura de ativos e passivos, acreditamos que a qualidade operacional da empresa e sua capacidade de gerar liquidez garantem a viabilidade econômico-financeira durante e após a saída do processo de recuperação judicial.

Somos do parecer de que:

1. A empresa gerará fluxo de caixa suficiente para fazer frente aos pagamentos aos credores proposto no Plano de Recuperação Judicial, desde que mantidas as premissas elencadas nesta análise;



2. A elaboração das premissas, pressupostos e condições futuras foi realizada dentro de uma posição adequada;
3. Os indicadores utilizados apresentaram qualidade técnica e coerência, respeitando as metodologias utilizadas pelas mais conceituadas empresas de consultoria no Brasil e no mundo.
4. O Plano de Recuperação é viável visto que as premissas, pressupostos e condições de negociação do Plano são razoáveis, dentro de um cenário factível e plausível que entendemos ser de um cenário de estabilidade positiva e duradoura de fluxo de caixa, como o projetado na Análise de Viabilidade Econômica e Financeira.

Entendemos também que este Plano é viável, ainda que na ausência de aporte de novo capital por potencial investidor.

Outrossim, o equacionamento da situação financeira deve prever capacidade de acumulação de capital de giro através da própria geração de caixa.



É importante ressaltar que a formação de capital de giro próprio através da geração de saldo de caixa ao longo do período analisado, é fundamental para o fortalecimento do sucesso no longo prazo, tornando-a uma empresa próspera e geradora de empregos, o que em muito contribuirá para toda a sociedade.

Estas são as considerações que tínhamos a transmitir, S.M.J.



ADM. CIDINALDO PEREIRA FILHO
CONSULTOR EMPRESARIAL

CRA/GO: 10383

2C CONSULTORIA ESTRATÉGICA LTDA



CONSULTORIA
ESTRATÉGICA