

PLANO  
DE  
RECUPERAÇÃO JUDICIAL

**PRODUTOS ESCALA**  
Sabões, Embalagens Plásticas e Brindes



*“A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.”*

# PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

**PRODUTOS ESCALA INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA**  
**E**  
**SOBERANA INDÚSTRIA E COMERCIO DE EMBALAGENS**  
**PLÁSTICAS LTDA**

NO ÂMBITO DO PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

**3ª VARA CÍVEL DE ANÁPOLIS – GO**

**Autos nº. 200.803.716.529**

OUTUBRO/2008

## Índice

<b>1. SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL.....</b>	<b>07</b>
1.1. Comentários iniciais.....	07
1.2. Sumário dos objetivos básicos e comentários sobre a elaboração do plano de recuperação.....	07
<b>2. HISTÓRICO DA PRODUTOS ESCALA E SOBERANA INDÚSTRIA E RESUMO DE SUAS ATIVIDADES.....</b>	<b>09</b>
2.1. Início da Produtos Escala e Soberana Indústria.....	09
2.2. Descrição dos principais produtos produzidos.....	11
<b>3. HISTÓRICO DO FATURAMENTO DA PRODUTOS ESCALA E SOBERANA INDÚSTRIA.....</b>	<b>12</b>
<b>4. BALANÇO SOCIAL DAS EMPRESAS.....</b>	<b>13</b>
<b>5. COMENTÁRIOS GERAIS SOBRE O MERCADO.....</b>	<b>14</b>
5.1. Comentários sobre o Produto Interno Bruto no Brasil.....	14
5.2. Comentários quanto ao mercado de embalagens.....	15
5.3. Cadeia Produtiva da Indústria de Embalagens Plásticas.....	16
5.4. Descritivo quanto ao Setor de Embalagens no Brasil.....	17
5.4.1. Faturamento da Indústria de Embalagem.....	17
5.4.2. Desempenho dos volumes de Produção da Indústria de Embalagem.....	18
5.4.3. Participação de Materiais no Mercado.....	18
5.4.4. Emprego Formal.....	18
5.4.5. Comportamento nas Exportações e Importações.....	19
5.4.6. Receita Líquida de Vendas.....	21
<b>6. COMENTÁRIOS SOBRE O DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO ATUAL DA PRODUTOS ESCALA E SOBERANA INDÚSTRIA.....</b>	<b>22</b>
<b>7. CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO.....</b>	<b>23</b>
7.1. Juros e spreads bancários elevados.....	23
7.2. Aumento de custos em geral.....	23
7.3. Falta de melhor controle na apuração de custos.....	24
7.4. Falta de melhor gerenciamento Comercial.....	24
7.5. Pagamentos excessivos de juros.....	24
7.6. Estratégia ineficaz de crescimento.....	24

7.7. Excessivos custos de produção.....	25
7.8. Sistema de Processamento de Dados e Controle de informações ineficiente.....	25
7.9. Perdas com Estoque não computadas nas margens gerenciais.....	25
7.10.Custo elevado de mercadorias adquiridas.....	25
<b>8. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (art. 53 da LRE).....</b>	<b>26</b>
8.1. Medidas já adotadas pela administração .....	26
8.2. Outras ações que podem ser adotadas pela administração.....	28
<b>9. SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ.....</b>	<b>30</b>
9.1. Patrimônio Intangível – Marca, Know-How, Clientes e Posição de Mercado.....	30
9.2. Patrimônio Tangível – Maquinário e Infra-Estrutura – Laudo Anexo.....	33
<b>10. COMENTÁRIOS QUANTO A VIABILIDADE ECONÔMICA DA EMPRESA (ARTIGO 53, LRE).....</b>	<b>34</b>
<b>11. CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES.....</b>	<b>35</b>
<b>12. PREMISSAS UTILIZADAS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO.....</b>	<b>37</b>
<b>13. PREMISSAS UTILIZADAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS E FLUXO DE CAIXA.....</b>	<b>38</b>
<b>14. OUTRAS PREMISSAS UTILIZADAS NO PLANO.....</b>	<b>39</b>
14.1. Carência no primeiro ano .....	39
14.2. Contagem de Prazo para os pagamentos aos credores.....	39
14.3. Pagamento a Credores com base em percentual de Fluxo de Caixa com Garantia de pagamento mínimo.....	39
14.4. Atualização monetária dos saldos de cada credor, cronograma de pagamentos e saldo não utilizado.....	39
14.5. Impostos.....	40
<b>15. PROPOSTA DE PAGAMENTO A CREDORES.....</b>	<b>41</b>
15.1. Planejamento de Pagamento aos Credores.....	41
15.2. Pagamentos a Credores com Garantia Real.....	41
15.3. Pagamentos a Credores Quirografários.....	42
15.4. Quadro Demonstrativo do Saldo de Caixa a Distribuir aos credores em cada Exercício .....	42
15.5. Quadro Resumo de Pagamento a Credores em cada Exercício.....	42
15.6.Planos Alternativos.....	43



<b>16. CONCLUSÃO.....</b>	<b>44</b>
<b>17. ANEXOS.....</b>	<b>46</b>

## **1. SUMÁRIO EXECUTIVO E VISÃO GERAL**

### **1.1. Comentários iniciais**

A Lei 11.101 de 2005 traz prevista a Recuperação Judicial de Empresas, com a apresentação para os credores de um plano econômico detalhado de recuperação, visando à manutenção do negócio e do emprego dos trabalhadores bem como o pagamento da totalidade dos créditos devidos.

Assim sendo, nos termos do art.53 da referida Lei, a **Produtos Escala Indústria e Comércio Ltda. e Soberana Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda.**, pessoas jurídicas de direito privado, regularmente inscritas no CNPJ 01.741.776/0001-25, e 01.931.200/0001-20, respectivamente vem apresentar, o seu Plano de Recuperação Judicial, que, a seguir, é detalhadamente demonstrado.

Para elaboração do Plano de Recuperação, e, com a extrema vontade e força para atingir seus objetivos, a Produtos Escala e Soberana Indústria, contratou assessores jurídicos e consultores com ênfase ao escritório de advocacia Urany de Castro & Associados S/S e a Masters Auditores Independentes S/S.

Esse Plano de Recuperação Judicial é apresentado incluindo demonstração de resultados e fluxo de caixa projetados para os próximos exercícios, permitindo a visualização adequada do comportamento financeiro futuro e conseqüentemente, as possibilidades de pagamento aos credores.

Os resultados projetados tanto da Produtos Escala quanto Soberana Indústria foram consolidados no presente Plano de Recuperação e desta forma considerados para efeito de análises e projeções, em vista se tratar de um único Grupo Econômico onde praticamente não se diferenciam itens de faturamento, custos e despesas por empresa.

Desta forma, a proposta de pagamento aos credores tanto da Produtos Escala quanto da Soberana Indústria foram embasadas nos resultados consolidados do Grupo e portanto as mesmas são uniformes tanto para credores da Produtos Escala quanto para Soberana Indústria.

### **1.2. Sumário dos objetivos básicos e comentários sobre a elaboração do plano de recuperação**

O presente Plano tem por objetivo reestruturar as empresas, Produtos Escala Indústria e Comércio Ltda., e Soberana Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda., para que as mesmas superem sua momentânea dificuldade econômico-financeira, dando continuidade aos negócios, fixando-se como importante Grupo Econômico em Anápolis na geração de empregos, de arrecadação de tributos, e efetuando a quitação de seus passivos

O presente Plano procura projetar que a Produtos Escala Indústria e Comércio Ltda. e Soberana Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda., alcancem um lucro operacional adequado e sustentável.

Desta forma, a viabilidade futura das empresas depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de seu desempenho operacional. Desta forma, as medidas identificadas no Plano de Reestruturação Operacional estão incorporadas a um planejamento estratégico das empresas para o período dos próximos exercícios.

Para a elaboração do presente Plano, foram analisadas, dentre outras, as seguintes áreas: Estrutura Corporativa, Organizacional e Administrativa, Planejamento Estratégico em Vendas, Estrutura Fabril, Planejamento e Controle de Produção, Custos, Compras, Logística, Marketing e Recursos Humanos. A análise destas áreas em conjunto com a avaliação do desempenho financeiro da empresa, foi à base para nortear as ações a serem tomadas visando recuperar a empresa.

Destaca-se ainda que, pela exigüidade de tempo, não houve um trabalho de “Due Diligence”. Desta forma, parte das premissas utilizadas no presente Plano leva em consideração, não só séries históricas, mas também a expectativa dos administradores e gestores da Produtos Escala Indústria e Comércio Ltda. e Soberana Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda., quanto à projeção futura dos volumes de vendas e respectivas margens.

As projeções financeiras foram desenvolvidas assumindo-se o crescimento do mercado, baseado em premissas razoáveis e conservadoras

Medidas adicionais, que serão avaliadas em detalhes após a apresentação do Plano de Recuperação, e seus potenciais efeitos nos resultados operacionais também estão detalhadas neste documento. Entretanto, como essas medidas requerem uma investigação mais profunda, os impactos desta não foram incluídos nos resultados operacionais.

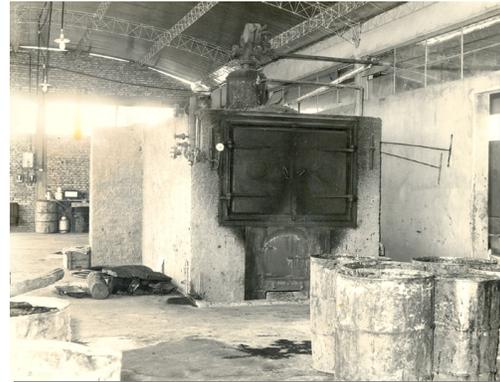
## 2. HISTÓRICO DA PRODUTOS ESCALA E SOBERANA INDÚSTRIA E RESUMO DE SUAS ATIVIDADES

### 2.1. Início da Produtos Escala e Soberana Indústria

A Produtos Escala Indústria e Comércio Ltda., instalada no município de Anápolis, no Estado de Goiás, sentido Anápolis a Souzaânia, foi fundada pelos pais dos atuais sócios em 1.975. Desde a sua fundação, a empresa se caracteriza por ser totalmente familiar. Apresentam-se, a seguir algumas fotos ilustrativas do início da empresa:



*Início das Atividades de Fabricação de Sabão em 1975*



*Fornos utilizado na fabricação do Sabão*

Como profundos conhecedores da arte de fabricar sabão, os administradores iniciaram suas atividades na fabricação de sabão nas marcas “Sabão Rancheiro”, “Sabão Mossoró”, “Sabão Sinhá”.



A empresa sendo inteiramente familiar foi passada de pais para filhos, e estes foram acompanhando e se atualizando diante do mercado competitivo no segmento de “Sabão”. Nesse sentido, dentro dessa constante atualização e visão de mercado, os administradores visualizaram novos nichos de mercado. Nesse contexto, iniciou-se a fabricação de embalagens surgindo então, em 1.997, a Soberana Indústria e Comercio de Embalagens Ltda.



Dentro do segmento de embalagens, os administradores visualizaram que o mercado de embalagens em Anápolis e região era carente e pouco explorado. Com isso, a Soberana Indústria, inicialmente constituída no intuito de atender a demanda da Produtos Escala, passou a explorar esse mercado pouco explorado começando a fabricar embalagens plásticas.

Dentre os principais produtos fabricados, destacam-se:

- Garrafas Plásticas de:
  - Água Sanitária;
  - Frascos para Produtos Farmacêuticos;
  - Frascos para Produtos Alimentícios;
  - E outras.

## 2.2. Descrição dos principais produtos produzidos

Os produtos produzidos da Produtos Escala Indústria e Comércio Ltda., e Soberana Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda., dividem-se nas seguintes categorias:

### a) Sabão

Os principais produtos da linha são os seguintes: Sabão Rancheiro e Sabão Sinhá. Tais produtos são comercializados principalmente no mercado de Anápolis.



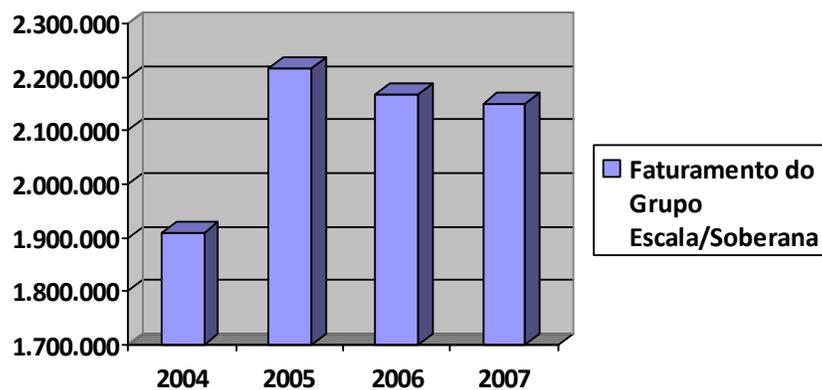
### b) Embalagens Plásticas

Os principais produtos são os seguintes: Garrafas Plásticas e Tampas Plásticas de polietileno, utilizando insumos virgens e reciclados. Produtos esses vendidos para farmácias de manipulação, indústrias produtoras de água sanitária em Anápolis e mercados vizinhos.



### 3. HISTÓRICO DO FATURAMENTO DA PRODUTOS ESCALA E SOBERANA INDÚSTRIA

Nos últimos exercícios, o Grupo Escala/Soberana auferiu faturamento médio anual superior a 2,1 milhões de reais, conforme demonstrado:



#### 4. BALANÇO SOCIAL DAS EMPRESAS

Antes de comentarmos sobre ações sociais da empresa, há que se destacar que, atualmente, a Produtos Escala e a Soberana Indústria possui 36 funcionários assim distribuídos:

<b>PRODUTOS ESCALA</b>	<b>17</b>
<b>SOBERANA INDÚSTRIA</b>	<b>19</b>
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>

Conforme se observa, a Produtos Escala e Soberana Indústria continua atendendo seu objetivo social sendo fonte geradora de empregos, mesmo após as dificuldades apresentadas.

Destaca-se que, na área de Responsabilidade Social, a Produtos Escala e Soberana Indústria oferece benefícios aos detentos da Cadeia Pública de Anápolis, doando mensalmente 13 Kg de Sabão em Pó das marcas Rancheiro e Sinhá, bem como a remuneração dos detentos nos fechamentos de tampas plásticas, onde seus trabalhos são deduzidos em suas penas. São encaminhados, em média, 109 pacotes contendo 6.000 tampas cada, por mês.

Ressalta-se que as atuais operações da Produtos Escala e Soberana Indústria compreendem, além da manutenção dos atuais empregados, a manutenção mais de 130 empregos indiretos, além dos impostos gerados nas entradas e saídas da Empresa.

Outro fator que deve ser enfatizado no presente trabalho é a importância das operações da empresa no tocante a questões ecológicas, visto que boa parte das matérias primas utilizadas para fabricação das embalagens são recicláveis, não existindo efluentes decorrentes do processo fabril que são danosos ao meio ambiente.

O sabão em pó produzido é também ecológico visto que não são utilizados produtos químicos em sua fabricação.

## 5. COMENTÁRIOS GERAIS SOBRE O MERCADO

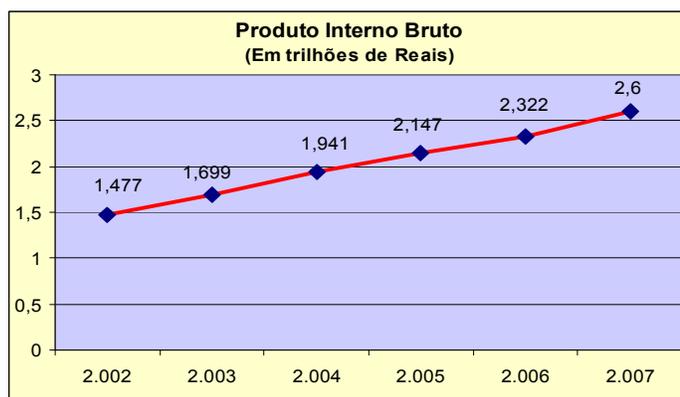
O setor de embalagens plásticas, ao longo do tempo, vem mostrando grande versatilidade e crescimento nas mais variadas áreas da economia. Devido sua rápida ascensão no Brasil, principalmente na última década, há uma crescente demanda por estudos do setor.

Antes de entrarmos propriamente no mercado onde se insere a Produtos Escala e Soberana Indústria é necessário primeiro efetuarmos uma breve sinopse do comportamento macro econômico brasileiro, para depois entrarmos especificamente no mercado embalagens plásticas.

Nesse sentido, os seguintes comentários se fazem necessários.

### 5.1. Comentários sobre o Produto Interno Bruto no Brasil

O crescimento econômico do País, embora ficando abaixo das expectativas em 2007, vem apresentando trajetória de crescimento, conforme apresentado no gráfico a seguir demonstrado.



Fonte: Revista Veja

Há que se ressaltar que a crise mundial recentemente estabelecida nos mercados mundiais, que trouxe em seu bojo a queda nas bolsas de valores e expressivas flutuações no cambio (Real x Dólar Americano) deve provocar reflexos na taxa de crescimento do PIB Brasil. Esse cenário é tratado no presente Plano de forma realista e conservadora.

Pois bem, ainda que a taxa de crescimento do PIB brasileiro não tenha sido a desejável é possível para o Brasil, e ainda considerando-se premissas não otimistas para os próximos exercícios, mesmo assim, é factível se visualizar o crescimento das oportunidades para os produtos Escala e Soberana, pois espera-se adequado crescimento dos mercados de limpeza e embalagens.

Desta forma, o constante crescimento do setor industrial brasileiro, nos mais diversos segmentos, é fator determinante para confirmar a boa expectativa do mercado para os próximos exercícios.

## 5.2. Comentários quanto ao mercado de embalagens

O crescimento da indústria de plásticos nas últimas duas décadas tem sido espantoso em função do aumento do mercado consumidor e da crescente substituição de materiais pelos frutos da petroquímica. O processo de substituição de materiais fez com que o setor de plásticos se relacionasse com as mais variadas áreas da economia, conseqüência de apresentar propriedades como isolamento térmico e acústico e baixo peso e custo.

De acordo com o estudo da ABIQUIM – Associação Brasileira da Indústria Química, 46,78% da produção de plásticos foi transformada em embalagens, evidenciando o setor como mercado mais importante para os plásticos no Brasil. A indústria de embalagens plásticas emprega um grande número de mão-de-obra e ainda precisa de melhoramento tecnológico tanto na área de processos quanto na de produtos para chegar a patamares internacionais, embora isso só seja viável para as grandes empresas pelo conhecimento e capital demandado.

Atualmente, as empresas nacionais seguem a tendência mundial de cuidado ambiental, convergindo energias para a obtenção de certificações ISO (International Organization for Standardization) e programas de atuação responsável. A preocupação ecológica ganha espaço e atitudes ambientalmente corretas são incentivadas, como o uso de solventes de descarte menos poluentes no maquinário empregado.

Nossa economia tem uma estrutura muito complexa, e a importância da embalagem dentro desse sistema está se tornando cada vez mais significativa. Ela contribui tanto para a diminuição das perdas de produtos primários, quanto para a preservação do padrão de vida do homem moderno.

As embalagens apresentam uma ampla variedade de formas, modelos e materiais e fazem parte de nossa vida diária de diversas maneiras, algumas reconhecidas facilmente, outras de influência bem sutil, todas, porém, proporcionando benefícios que justificam a sua existência. O produto e a embalagem estão tão inter-relacionados que não podem ser considerados um sem o outro. O produto não pode ser planejado separado da embalagem, que por sua vez, deve ser definida com base na engenharia, marketing, comunicação, legislação, economia e inovação.

De acordo com a pesquisa setorial da Associação Brasileira de Embalagens –ABRE em conjunto com a Fundação Getúlio Vargas -FGV, para muitos produtos a embalagem é o seu símbolo. Cita-se como exemplo, o frasco de perfume, o extintor de fogo, a caixa de lenços de papel, a caixa de fósforos, entre tantos outros. Todos lutam por atenção na prateleira do ponto-de-venda.

Aprimoramentos na conveniência de uso, aparência, possibilidade de reaproveitamento, volume, peso, portabilidade, características de novos materiais são itens que promovem a modificação da embalagem de forma a adequá-la ao processamento moderno, reciclagem de lixo e estilo de vida. E mais, para alguns produtos, design, a forma e a função da embalagem podem ser quase tão importantes quanto seu conteúdo. Os padrões gráficos numa embalagem moldam a personalidade dos produtos, principalmente aqueles de distribuição em massa exibidos nas prateleiras, os quais freqüentemente enviam mais mensagens do que algumas exposições publicitárias. Esta é uma razão pela qual é importante dar tanta atenção à embalagem quanto ao produto. A embalagem faz a propaganda.

### 5.3. Cadeia Produtiva da Indústria de Embalagens Plásticas

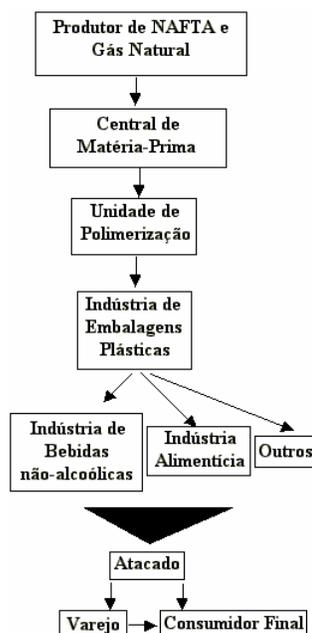
A cadeia produtiva pode ser entendida de maneira simples segundo o estudo do SIQUIM- Sindicato das Indústrias Químicas. As três primeiras etapas se caracterizam por serem representadas por empresas que produzem em grande escala, de forma padronizada e com pouca diferenciação. Seus produtos são considerados *commodities*.

Na primeira etapa são produzidos, a partir do petróleo, o NAFTA e o gás natural para fabricação de insumos para resinas. Na segunda etapa, são produzidos propeno, eteno, benzeno e p-xileno (1,4-dimetilbenzeno). As empresas que realizam essas operações, Centrais de Matérias-Primas dos Pólos Petroquímicos, são classificadas como de primeira geração.

Na terceira etapa são produzidas resinas como o PEAD, PET e PP pelas indústrias da segunda geração. Na quarta etapa são fabricadas as embalagens através de processos como injeção, sopro, extrusão e termoformação e distribuídos aos clientes, sendo os principais a indústria de bebidas e alimentos, formando a quinta etapa.

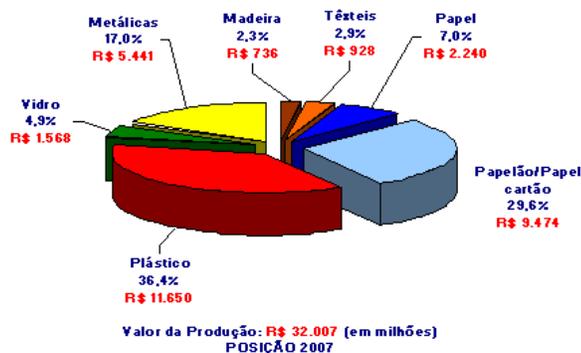
A transformação de plásticos em embalagens constitui uma etapa diferente das anteriores. Os processos agregam maior valor ao produto, tendo maior diversificação e flexibilidade na linha de produção e diferenciação nos produtos, levando à intensificação do uso da mão-de-obra e menor escala na produção. Após os produtos serem embalados são distribuídos ao varejo e ao consumidor final pelo atacado.

A figura apresenta o esquema da cadeia produtiva da indústria de embalagem plástica. Fonte: Adaptado de SIQUIM/EQ/UFRJ.



## 5.4. Descritivo quanto ao Setor de Embalagens no Brasil

Conforme estudo realizado pela FGV-RJ para a ABRE- Associação Brasileira de Embalagens, a indústria de embalagens teve faturamento de R\$ 32 bilhões em 2007. O valor é 2,1% maior que em 2006 e representa aproximadamente 1,4% do PIB (Produto Interno Bruto) nacional do ano. Para 2008, a estimativa é uma expansão de 2,5% na produção física de embalagens e uma receita de R\$ 34,7 bilhões.

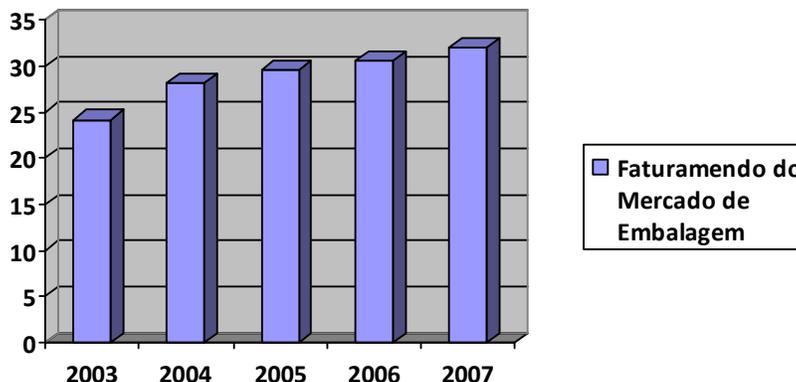


Fonte: IBGE  
Elaboração: FGV

### 5.4.1. Faturamento da Indústria de Embalagem

A pesquisa realizada pela ABRE/FGV utiliza o sistema estatístico oficial mantido pelo IBGE. Em função da atualização da Pesquisa Industrial Anual (PIA) base 2005, a FGV reavaliou os números referentes ao desempenho da indústria de embalagem projetados a partir da PIA-Empresa. O VALOR DA PRODUÇÃO sofreu um pequeno realinhamento, atingindo o patamar de R\$ 29,5 bilhões em 2005 e de R\$ 32 bilhões em 2007.

#### EM BILHÕES DE REAIS



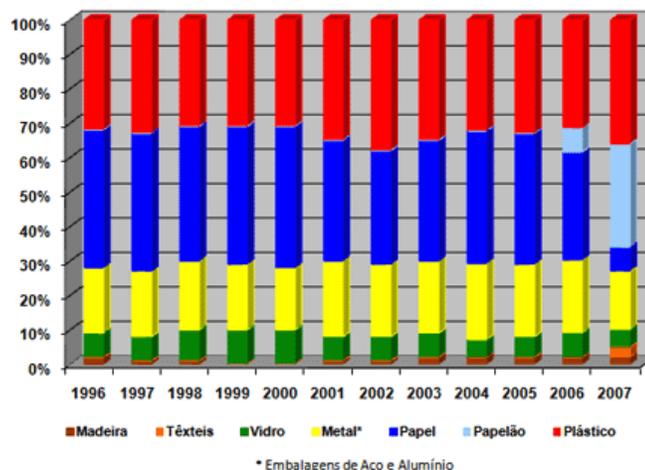
### 5.4.2. Desempenho dos volumes de Produção da Indústria de Embalagem

O desempenho da indústria de embalagens é aferido pela produção física. Confirmando a reação da indústria de embalagem, que desde o 2º semestre do ano passado vem obtendo índices de crescimento, a produção física de embalagem cresceu 2,1% em 2007, a maior taxa desde 2004.

### 5.4.3. Participação de Materiais no Mercado

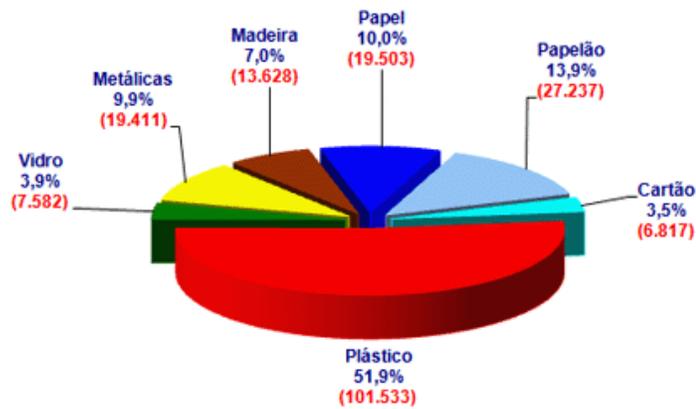
Segundo levantamento realizado com base nos índices da ABRE, a participação de mercado de cada material de embalagem apresentou uma pequena variação ao longo dos anos de realização do estudo da FGV.

A partir de 2007 foram inseridos dados do segmento de têxteis.



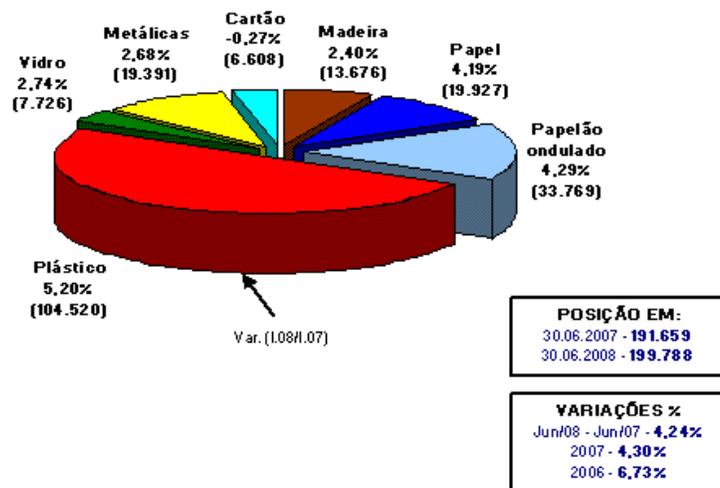
### 5.4.4. Emprego Formal

De acordo com informações do Ministério do Trabalho, complementado por dados da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais -2006) e do CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados - 2007), o emprego na indústria de embalagens cresceu 4,3% em 2007, depois de uma alta de 3,53% em 2006. Hoje são 195.711 empregos formais.



**POSIÇÃO EM 31.12.2007**  
195.711

Fonte: RAIS (2006) e CAGED (2007)

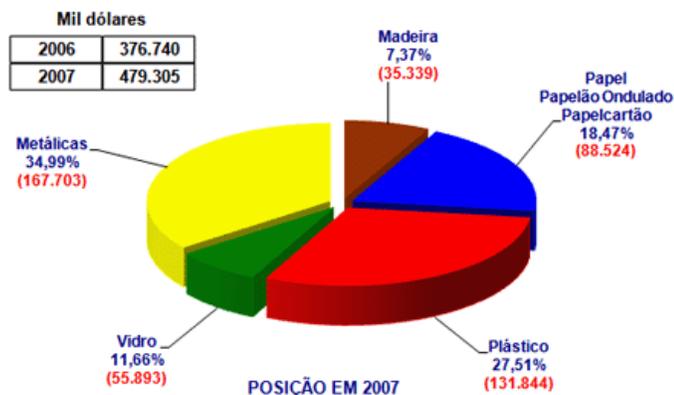


Fonte: Ministério do Trabalho

### 5.4.5. Comportamento nas Exportações e Importações

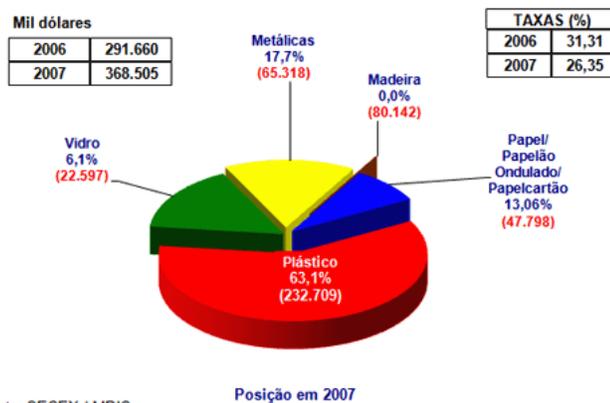
As exportações diretas tiveram crescimento de 27,22% em comparação a 2006 com faturamento de US\$ 479.305 milhões. Já as importações de embalagens vazias tiveram um aumento de 26,35%. A balança comercial do setor continua superavitária: US\$ 479.305 milhões exportados em 2007 contra US\$ 368.505 milhões de importação.

**EXPORTAÇÕES**



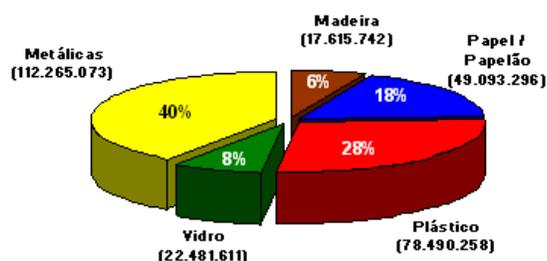
Fonte: SECEX / MDIC

**IMPORTAÇÕES**



Fonte: SECEX / MDIC

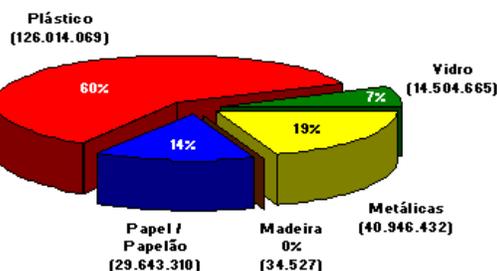
As exportações diretas obtiveram no 1º semestre de 2008 um crescimento de 22,25% em relação ao mesmo período de 2007 com faturamento de US\$ 280 milhões.



**Em Dólares**  
2007 (1º sem) - 228.993.045  
2008 (1º sem) - 279.945.980  
IS08/IS07 - 22,25%

Fonte: SECEX/MDIC

Já as importações de embalagens vazias tiveram um aumento de 32.64% no primeiro semestre deste ano em relação ao mesmo período do ano anterior. O faturamento em importações foi de US\$ 211 milhões, apontando que a balança comercial do setor continua superavitária: US\$ 279 milhões exportados contra US\$ 211 milhões de importação.



**Em Dólares**  
2007 (1º sem) - 159.185.766  
2008 (1º sem) - 211.143.003  
IS08/IS07 - 32,64%

Fonte: SECEX/MDIC

#### 5.4.6. Receita Líquida de Vendas

Conforme estudo realizado pela FGV (Fundação Getúlio Vargas) com exclusividade para a ABRE, a indústria de embalagens poderá ter um aumento em 2008 de 2,5% em sua produção física, obtendo receitas líquidas de vendas de R\$ 34,7 bilhões. A pesquisa realizada pela ABRE/FGV utiliza o sistema estatístico oficial mantido pelo IBGE.

Faturamento da Indústria de Embalagem		
2007	32,0	Bilhões de Reais
2008*	34,7	Bilhões de Reais

\*previsão

## **6. COMENTÁRIOS SOBRE O DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO ATUAL DA PRODUTOS ESCALA E SOBERANA INDÚSTRIA**

Pois bem, mesmo com faturamento da ordem de 2,1 milhões ano, a Produtos Escala e Soberana Indústria, passou a observar redução dos níveis de lucratividade e , com isso, tendo que operar no mercado captando recursos mais onerosos. Essa perda de lucratividade perdurou de forma mais visível a partir de 2006.

Essas dificuldades financeiras se agravaram em 2007, o que resultou na revisão de conceitos e nova análise, da situação financeira da Produtos Escala e Soberana Indústria, o que motivou seus administradores a decidir pela abertura do procedimento de “RECUPERAÇÃO JUDICIAL”, nos termos da Lei 11.101/05, também conhecida como “Nova Lei de Falências”.

O Pedido de Recuperação Judicial, revestido das devidas formalidades legais determinadas pela Lei, foi devidamente protocolado perante o Fórum da Anápolis – GO em 25/08/08, Autos no. 200.803.716.529.

As principais causas que levaram a Produtos Escala e Soberana Indústria a atual situação financeira estão descritas no tópico seguinte deste Plano.

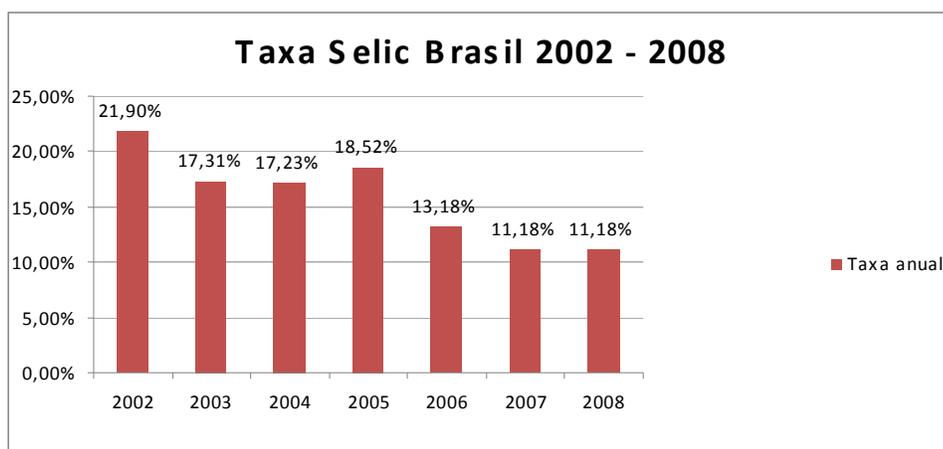
## 7. CAUSAS DO DESEQUILÍBRIO

### 7.1. Juros e Spreads bancários elevados

Uma das ferramentas utilizadas pelo Governo Federal do Brasil para consecução de suas metas de controle de inflação e captação de recursos internacionais é a manutenção de altas taxas de juros além da permissão de spreads bancários elevados visando o fortalecimento do sistema financeiro nacional.

Nesse cenário, as taxas de juros praticadas no Brasil são elevadíssimas, uma das maiores do mundo.

Apresentamos, a seguir, o demonstrativo de custos médios de captação:



*Fonte: Banco Central do Brasil – Indicadores Econômicos*

### 7.2. Aumento de custos em geral

#### a) Aumento de custos com mão de obra

O atual Governo Federal vem anualmente concedendo reajustes salariais superiores aos níveis inflacionários, o que, conseqüentemente, trouxe reflexos aos dissídios de cada categoria de trabalhadores. Apresentamos, a seguir, quadro demonstrativo dos reajustes salariais concedidos aos trabalhadores do Setor:

Ano	Reajuste Médio	Inflação
2.006	5,06%	4,50%
2.007	5,06%	4%

#### **b) Aumento de custos com energia elétrica**

No Brasil, os reajustes de tarifa de energia elétrica determinados às concessionárias tem sido superiores aos níveis inflacionários. Esses reajustes são determinados pela Agência Nacional de Energia Elétrica - ANEEL.

#### **c) Aumento de custos de matérias primas e distribuição**

Os preços do petróleo e seus derivados foram objeto de reajustes superiores aos níveis inflacionários. Espera-se melhoria para o exercício de 2008 em relação a esse aspecto em vista à queda do valor do Petróleo registrado nas últimas semanas.

#### **d) Aumento de carga tributária**

A política governamental brasileira tem promovido diversos reajustes nas alíquotas tributárias e isso de certa forma atinge todos os insumos da empresa. A carga tributária brasileira atinge patamares superiores a 37,7 % do PIB. (fonte - Secretaria da Receita Federal – Estudo de Carga Tributária no Brasil).

### **7.3. Falta de melhor controle na apuração de custos**

O sistema de custos da empresa, não permitia agilidade na gestão e monitoramento de custos. Dessa forma, as variações no custo da matéria-prima não eram repassadas na mesma velocidade ao preço final dos produtos.

### **7.4. Falta de melhor gerenciamento Comercial**

A empresa não possuía departamento comercial estruturado, o que dificultava a implantação de melhores políticas visando o aumento das vendas do Grupo.

### **7.5. Pagamentos excessivos de juros**

Como já explanado, as taxas de juros no Brasil, para qualquer tipo de empresa, já são por si, uma das maiores do mundo. Essas taxas sofrem substanciais aumentos quando a empresa está em dificuldades financeiras com dificuldades de crédito e mais ainda quando ela atrasa nos seus pagamentos junto a fornecedores ou bancos. Na Produtos Escala e Soberana Indústria, as possibilidades de captação de recursos em linhas de crédito razoáveis foram se esgotando, o que levou a empresa a operar com outras linhas de crédito mais onerosas.

### **7.6. Estratégia ineficaz de crescimento**

Os investimentos realizados pela Produtos Escala e Soberana Indústria, tiveram como objetivo aumentar a quantidade de modelos de produtos, referidos esforços não tiveram o efeito esperado no faturamento do Grupo. Além disso a empresa deixou de ser mais agressiva nas vendas de sabão com conseqüente queda de faturamento desse produto.

### **7.7. Excessivos custos de produção**

O fluxo produtivo da empresa e quantidades produzidas por produto não apresentava adequado gerenciamento, o que provocava excessivo lead-time de produção/venda, além de níveis de ociosidade nas linhas de produção totalmente incompatíveis com a natureza da operação, o que provocava reflexos nos custos de produção, e em consequência, nos resultados.

### **7.8. Sistema de Processamento de Dados e Controle de informações ineficiente**

O sistema de processamento de dados da empresa era ineficaz, não estando totalmente integrado o que resultava em maiores custos administrativo.

### **7.9. Perdas com Estoque não computadas**

A política de inventários periódicos da empresa não permitia corretamente estabelecida, o que impossibilitou o adequado cômputo de perdas usuais de produção no custo das mercadorias vendidas.

### **7.10. Custo elevado de mercadorias adquiridas**

A empresa, por atravessar dificuldades financeiras passou a incorrer em custos adicionais decorrentes de falta de crédito e estreitamento crescente de seus níveis de liquidez, o que provocou aumento nos valores unitários de suas compras, diminuindo as margens brutas de venda por produto.

## **8. DA REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA (art. 53 da LRE)**

### **8.1. Medidas já adotadas pela administração**

A administração da Produtos Escala e Soberana Indústria iniciou suas ações para modificação do cenário da empresa, já a partir de seu ingresso em Recuperação Judicial. Nesse sentido, diversas ações já foram implementadas pelos administradores visando melhoria operacional e melhor lucratividade nas operações com a consequente melhoria no fluxo de caixa do Grupo. Dentre as ações, destacam-se as seguintes:

#### **a) Mudança na Estrutura Operacional das Empresas**

Toda a estrutura operacional do grupo está sendo reestruturada:

O setor comercial do grupo será gerido por um (a) gerente comercial com o intuito de aumentar as vendas e desenvolver uma equipe.

Na área industrial a empresa pretende contratar um profissional capacitado visando melhorar todo o processo produtivo, eliminando gargalos e perdas da produção.

Na área financeiro-administrativa estão sendo implementados controles internos para gerenciamento dos resultados e do caixa. Esta área será gerida por profissional capacitado com assessoria de uma empresa em gestão.

Vale a pena ressaltar que todos estes cargos contam com o gerenciamento da família, mas de uma maneira profissional e coordenada.

#### **b) Revisão de custos de Produção**

O contrato de fornecimento de energia elétrica está em fase de revisão junto à CELG Distribuição, visando redução de custos. Estima-se redução em no mínimo 10% dos atuais valores cobrados de fator de demanda

#### **c) Revisão de custos Administrativos**

A empresa está efetuando redução de custos administrativos. Estima-se redução de R\$ 2 mil em custos com comunicação. O Grupo também está efetuando a revisão de todos os contratos de prestação de serviços visando renegociação dos valores cobrados.

Além disso, foi procedida uma revisão de processos administrativos e implementação de novas rotinas o que possibilitou a redução de custos administrativos inclusive funcionários.

**d) Revisão de políticas de produção**

A empresa vem implementando políticas para que sua produção seja realizada em lotes econômicos. Desta forma, o Grupo passou a solicitar dos clientes quantidade mínima de produção visando redução de níveis de ociosidade nos estoques e melhoria nos tempos de hora parada de máquinas.

**e) Mudanças na Área Comercial**

As maiores modificações no Grupo Escala/Soberana serão observadas na área comercial com o fortalecimento de políticas comerciais tanto no segmento embalagens quanto no segmento sabão. A busca de novos clientes será fator preponderante na nova atuação comercial do Grupo, visando alavancagem das vendas e melhoria da lucratividade.

**f) Melhorias nas rotinas administrativas**

Melhores controles estão sendo implantados visando adequada apuração de margens bruta e líquida por produto/canal de vendas.

A implantação de melhores modelos de fluxo de caixa e demonstrativo analítico de resultados também está sendo implementada.

Controles de movimentação física de estoques e análise de consumo de matérias-primas também estão sendo implementadas visando a correta e adequada apuração de custos industriais de produção.

**g) Renegociação de fontes de financiamento**

O grupo vem buscando novas parcerias para financiamento de seu giro operacional. Desta forma, buscaram-se novos parceiros com taxas de juros menos onerosas.

**h) Reajuste de preços de venda**

A partir do ingresso do Grupo na Recuperação Judicial, os preços de venda foram reajustados visando melhoria de margens. O reajuste médio efetivo foi da ordem de 5%.

**i) Recuperação de créditos vencidos;**

Medidas administrativas e judiciais cabíveis estão sendo tomadas visando recuperação de créditos vencidos.

**j) Gerenciamento das margens operacionais;**

Com a implantação dos novos controles operacionais será possível um melhor monitoramento de custos e, conseqüentemente, um melhor gerenciamento de margens operacionais.

**k) Venda de Ativos não operacionais**

Qualquer ativo não vinculado diretamente à operação será objeto de alienação, para efeitos de capital de giro.

**8.2. Outras ações que podem ser adotadas pela administração**

Outras medidas estão em fase de estudo pelos novos gestores da Companhia. As principais ações em análise são as seguintes:

**a) Busca de parcerias Comerciais**

O Grupo Escala/Soberana buscará novos parceiros comerciais tanto no mercado interno como no mercado externo de maneira a pulverizar as suas vendas e consolidar a marca nos diferentes canais.

**b) Implantação de bônus pelo sucesso financeiro do Plano aos empregados e terceirizados**

Ora, é certo que, mesmo com os avanços da tecnologia de informação, as empresas, de forma geral, dependem muito de sua mão de obra. Assim sendo, o sucesso da empresa depende do engajamento, inovação e criatividade dos colaboradores. Desta forma, o Grupo Escala e Soberana implantará um plano de participação nos resultados vinculado ao cumprimento das metas estabelecidas no presente Plano de Recuperação. Os custos desse plano estão inseridos na Demonstração de Resultados e Fluxo de Caixa Projetados do Grupo para os próximos exercícios.

**c) Busca de novos investidores**

Tendo-se em vista que o Brasil hoje é considerado um mercado emergente, com sua taxa de risco (embora atualmente em alta) , mas numa análise histórica em declínio acentuado nos últimos exercícios, tem se observado que o nível dos fluxos correntes anuais de investimentos de capitais estrangeiros tem tido significativos aumentos.

Assim sendo, voltando à normalidade dos mercados de investimento, os atuais administradores não descartam a possibilidade de captação de novos investimentos ou até mesmo a criação de Sociedades de Propósito Específico (SPE) ou de contas de participação (SPC).

**d) Outras ações que podem ser tomadas**

Diversas outras ações estão sendo analisadas pelos administradores e poderão ser adotadas. Dentre as possíveis ações não estão descartadas, as seguintes:

- ❖ A substituição de garantias em operações bancárias com garantia real, com vistas ao refinanciamento de máquinas;
- ❖ a cessão de cotas ou a alteração do controle societário;
- ❖ a modificação dos órgãos administrativos;
- ❖ o trespasse ou arrendamento dos estabelecimentos;
- ❖ a administração compartilhada;
- ❖ a emissão de valores mobiliários;
- ❖ outras definidas no artigo 50 da Lei 11.101 de 09/02/05.

## 9. SITUAÇÃO PATRIMONIAL E DE LIQUIDEZ

### 9.1. Patrimônio Intangível – Marca, Know-How, Clientes e Posição de Mercado

O Plano de Recuperação Judicial, ora submetido, não estaria completo sem uma apreciação sobre a marca de sua propriedade: **PRODUTOS ESCALA E SOBERANA INDÚSTRIA**.

Apresentamos, a seguir, as logomarcas atualmente utilizadas:

**PRODUTOS ESCALA**  
Sabões, Embalagens Plásticas e Brindes



As marcas detidas pelo grupo são, segundo os compêndios e consultorias especializadas, marcas mistas, ou seja, constituídas pela combinação de elementos nominativos e figurativos que compõem uma imagem ou símbolo que distinguem o produto visualmente.

Segundo a legislação brasileira, marca é todo o sinal distintivo, visualmente perceptível, que identifica e distingue produtos e serviços, garantindo o direito de uso exclusivo em todo o território nacional na sua atividade, evitando confusão ao consumidor.

A importância da marca de um modo geral reside no fato de tal ativo intangível ser a um só tempo um referencial que aumenta o valor do ativo imobilizado da empresa, com correspondência em seu patrimônio líquido, podendo, em última instância, servir como garantia ou mesmo ativo para venda, resultando na obtenção de recursos para a liquidação de passivos.

No que se refere à proteção da marca, dispõe a LPI em seu artigo 129 que “a propriedade da marca adquire-se pelo registro validamente expedido, conforme as disposições desta lei, sendo assegurado ao seu titular seu uso exclusivo em todo o território nacional.” consagrando desta forma o princípio da proteção territorial.

Cabe agora discorrer sobre a determinação do valor da marca e, nesse particular, por se tratar de um ativo intangível, não existe um só método para essa valoração, nem um método que seja o preferido, nem ainda, o método que seja mais preciso.

De um modo bastante abrangente, pode-se afirmar que os métodos de avaliação de marcas envolvem modelos matemáticos que levam em consideração a rentabilidade da empresa, a comparação com a rentabilidade de outras concorrentes de mercado e o próprio valor destas concorrentes.

Na questão do modelo matemático são requeridas informações como lucratividade passada e projeção futura de operações, que resultam na apuração econômico-financeira da marca.

Dentro dos citados modelos de valorização, há que se falar de dois métodos possíveis:

- Pelo Método Direto o valor do bem é obtido por comparação direta com o valor de outros bens semelhantes conhecidos no mercado sendo, neste caso, necessária a existência de dados suficientes para suprir as equações.

A avaliação da marca é feita por intermédio da comparação de seus parâmetros econômicos específicos com os de outras marcas, das quais se conhecem os valores de mercado, bem como seus parâmetros de desempenho econômico.

- Pelo Método Indireto o valor do bem é obtido através do conhecimento de outras características que venham a ter relação com o valor do bem. Quando isso ocorre, sendo necessário o uso do método indireto, o processo escolhido é aquele que parte do conhecimento de projeções sobre o desempenho econômico e a capacidade de geração de caixa da empresa.

Considerando-se que a Escala e Soberana estão nesse mercado há mais de 33 anos, suas marcas adquiriram grande notoriedade junto aos consumidores, constituindo assim um importante item intangível do ativo da empresa.

Para valorar esta marca, o Método Direto não é aplicável, já que as demonstrações financeiras das principais empresas concorrentes nem sempre estão disponíveis com o grau de detalhamento necessário. Diante disso, a Escala e Soberana efetuaram a valoração de suas marcas dentro das seguintes características técnicas:

#### **a) Cálculo com base em percentual do faturamento**

Nesse primeiro cálculo as seguintes premissas são adotadas:

1. A empresa efetuou a projeção de suas vendas para os próximos anos conforme consta na Demonstração de Resultados Projetada em anexo ao presente Plano. Os valores projetados para os próximos 8 (Oito) anos são os que serão utilizados;
2. Sobre os valores de faturamento aplica-se o percentual médio de 3%;
3. O valor obtido na alínea anterior é trazido a valor presente considerando-se como fator de ajuste a valor presente o seguinte:
  - Foi projetada a taxa de CDI ano a ano (média de 12% a.a);
  - Da taxa de CDI anualmente projetada é deduzida a taxa anual prevista de inflação (média de 5% a.a);
  - Do resultado apurado é acrescida ainda uma taxa de risco (a taxa estabelecida foi de 5% a.a) compatível com o setor de atividade da empresa.

Desta forma o percentual de 3% do faturamento da empresa projetado é trazido ao valor presente, o que resultou numa avaliação de R\$ 372.819,08 (Trezentos e Setenta e Dois Mil, Oitocentos e Dezenove Reais e Oito Centavos)

#### **b) Cálculo com base na geração líquida de caixa**

Nessa segunda metodologia de cálculo, são utilizadas as seguintes premissas:

1. Foi efetuada a projeção da valoração líquida de caixa da empresa em cada ano para os próximos 8 (Oito) anos;
2. O valor obtido na alínea anterior é trazido a valor presente considerando os mesmos critérios definidos na alínea 3 retro.
3. Do valor obtido é descontado o investimento atual em máquinas e acrescentado o fator de perpetuidade do saldo remanescente de máquinas

Assim sendo, aplicando-se a cada valor anual a respectiva taxa de desconto, por esta técnica, obteve-se o valor de R\$ 335.658,28 (Trezentos e Trinta e Cinco Mil, Seiscentos e Cinquenta e Oito Reais e Vinte e Oito Centavos).

#### **c) Avaliação Final da Marca**

Para a avaliação final da marca, calculou-se a média simples desses dois valores (cálculo pelo faturamento e pela geração de caixa), chegando-se ao montante de R\$ 354.238,68 (Trezentos e Cinquenta e Quatro Reais, Duzentos e Trinta e Oito Reais e Sessenta e Oito Centavos), valor este consagrado pela administração da empresa como o mais correto e adequado para a definição de valor das marcas Produtos Escala e Soberana Indústria.

O demonstrativo de avaliação do valor das marcas Produtos Escala e Soberana Indústria está em anexo ao presente Plano.

## 9.2. Patrimônio Tangível – Estoques e Ativo Imobilizado – Laudo Anexo

No tocante ao patrimônio da Produtos Escala e Soberana Indústria, outro aspecto a ressaltar são seus ativos tangíveis, avaliados ao custo de produção em outubro no montante de R\$ 1.461.668 (Um Milhão, Quatrocentos e Sessenta e Um mil, Seiscentos e Sessenta e Oito Reais).

Esses ativos da empresa podem ser assim resumidos:

DESCRIÇÃO	TOTAL
ESTOQUES DE PRODUTO ACABADO - EMBALAGENS	200.600
ESTOQUES DE MATÉRIA PRIMA - EMBALAGENS	23.510
ESTOQUES DE MATÉRIA PRIMA - PIGMENTOS	2.432
ESTOQUES DE MATÉRIA PRIMA - SACOS PLÁSTICOS	3.405
ESTOQUES DE MATÉRIA PRIMA - TINTAS P/ GRAVAÇÃO	2.034
ESTOQUES DE MATÉRIA PRIMA - SABÃO	24.509
MÁQUINISMOS E EQUIPAMENTOS - ESCALA	365.000
MÁQUINISMOS E EQUIPAMENTOS - SOBERANA	650.500
MOLDES DE INJEÇÃO E SOBRO - ESCALA E SOBERANA	180.000
MÓVIES E UTENSÍLIOS	9.678
<b>TOTAL</b>	<b>1.461.668</b>

O Laudo de Avaliação dos bens integrantes do Patrimônio da empresa, devidamente assinado por empresa especializada, apresenta-se sob anexo.

## **10. COMENTÁRIOS QUANTO A VIABILIDADE ECONÔMICA DA EMPRESA (ARTIGO 53, LRE)**

No presente Plano, a análise financeira dos resultados projetados foi feita, como pede o rigor, através de métodos da moderna gestão no mercado globalizado, levando-se em consideração obviamente a nova lei de recuperação de empresas, interpretada à luz do princípio da preservação que a envolve, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, além da análise e da avaliação criteriosa dos resultados financeiros a serem alcançados através das medidas propostas.

A administração e consultores da empresa cuidaram desde o primeiro momento desta fase, em reiterar políticas e implantar relatórios de acompanhamento que permitirão a constante verificação do andamento das operações para a necessária análise de alternativas e correção de rumos.

Entretanto, a melhor contribuição do modelo proposto foi a elaboração de um modelo de relatório objetivando a projeção dos resultados a serem alcançados via a implementação deste Plano. Referido relatório foi elaborado a partir da captação das medidas de recuperação estudadas pela direção da Produtos Escala Indústria e Comércio Ltda., e Soberana Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda. O detalhamento das receitas e despesas projetadas para o período 10 (dez) anos encontra-se apresentado em anexo a este Plano (Anexo III).

Apresenta-se, ainda, a Demonstração de Resultados Projetados em anexo (Anexo II), que deverá ser sempre confrontado com os dados reais para as devidas avaliações, o que, em última análise, permite a identificação de eventuais desvios e a imediata implementação de ações corretivas, tornando o Plano facilmente acompanhável e muito flexível.

O modelo foi acoplado a um fluxo de caixa, também em anexo (Anexo I), que reflete, em bases anuais, a capacidade da empresa para o cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos valores devidos.

No presente Plano apresenta-se ainda em anexo (Anexo V) o Demonstrativo de Pagamento a Credores, tanto com Garantia Real quanto Quirografários. Esses demonstrativos contemplam as formas com que serão efetuadas as amortizações da dívida, propostas pela empresa as quais se encontram detalhadamente comentadas no item 15 deste Plano.

## 11. CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES

Como se verá a seguir, o rol de credores da Produtos Escala e Soberana Indústria, é predominantemente composto por Fornecedores e Bancos. Com relação a fornecedores, observa-se que os créditos em sua grande maioria, são originários de estreito e antigo relacionamento comercial, adquiridos no desempenho de seu objetivo social.

Desta forma, o resumo dos credores da Produtos Escala e Soberana Indústria são os seguintes:

### Produtos Escala Indústria e Comercio Ltda.

DESCRIÇÃO	VALOR
<b>a) CREDORES COM GARANTIA REAL</b>	
<b>INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS</b>	
Banco do Brasil (FCO) "Contrato 921-1"	226.766,64
Banco do Brasil (FCO) "Contrato 4000333"	49.788,00
<b>TOTAL INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS GARANTIA REAL</b>	<b>276.554,64</b>
<b>b) CREDORES QUIROGRAFÁRIOS</b>	
<b>INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS</b>	
Banco Brasil S/A	126.050,00
Banco HSBC	18.216,41
Banco Itaú	89.755,00
Banco Mercantil	147.874,23
Banco Real	15.000,00
Banco Santander	138.331,6
Fomento Mercantil Anápolis Center	69.339,6
<b>TOTAL INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS QUIROGRAFÁRIOS</b>	<b>604.566,84</b>
<b>TOTAL DOS CREDORES PRODUTOS ESCALA</b>	<b>881.121,48</b>

**Soberana Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda.**

DESCRIÇÃO	VALOR
<b>a) CREDORES COM GARANTIA REAL</b>	
<b>INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS</b>	
Banco do Brasil (FCO) “contrato 22091X”	44.051,00
<b>TOTAL INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS GARANTIA REAL</b>	<b>44.051,00</b>
<b>FORNECEDORES</b>	
Indústria Romi S/A	91.928,58
<b>TOTAL FORNECEDORES GARANTIA REAL</b>	<b>91.928,58</b>
<b>b) CREDORES QUIROGRAFÁRIOS</b>	
<b>INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS</b>	
Banco Bradesco S/A	234.717,26
Banco Brasil Total	125.500,00
Banco HSBC Total	26.838,54
Banco Itaú Total	81.692,00
Banco Mercantil Total	93.266,24
Banco Real Total	28.867,30
Banco Santander Total	236.178,85
Roma Factoring Fomento Mercantil Ltda.	4.400,00
Soc. Fomento Mercantil Araguaia Ltda.	81.369,78
<b>TOTAL INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS QUIROGRAFÁRIOS</b>	<b>912.829,97</b>
<b>TOTAL DOS CREDORES SOBERANA INDÚSTRIA</b>	<b>1.048.809,55</b>
<b>TOTAL GERAL DOS CREDORES</b>	<b>1.929.931,03</b>

## **12. PREMISSAS UTILIZADAS PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO**

O Plano de Recuperação da Produtos Escala Indústria e Comercio Ltda., e Soberana Indústria e Comercio de Embalagens Ltda., foi elaborado, levando em consideração que a forma de pagamento aos credores está diretamente relacionada com a disponibilidade de recursos projetada ano a ano para a empresa. Assim sendo, projetou-se os resultados contábeis das Empresas e respectivo fluxo de caixa para os próximos anos, com a identificação dos volumes disponíveis de recursos para liquidação da dívida da Produtos Escala e Soberana Indústria.

Apresenta-se, a seguir, o detalhamento das projeções efetuadas e o plano de pagamento aos credores:

Apresenta-se, em anexo, o Fluxo de Caixa e Demonstração do resultado contábil projetados das Empresas para os próximos exercícios com a devida indicação de geração de recursos necessários à quitação de todos os débitos da Empresa.

Os pilares básicos que foram utilizados na elaboração desta projeção de Fluxo de Caixa são as seguintes:

- a) fundamentar projeções na mais realista probabilidade de consecução das metas referentes às áreas comercial (quantidades e preços de venda), administrativa e econômico-financeira;
- b) determinar, como principal objetivo, que – ao longo de todo o período – os saldos acumulados finais de caixa sejam positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa;
- c) destacar que é absolutamente imprescindível a carência de um ano, além da necessidade da adequação das políticas comerciais, sem as quais os esforços de recuperação ficarão inviabilizados pela pressão financeira dos compromissos em atraso.

### **13. PREMISSAS UTILIZADAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS E FLUXO DE CAIXA**

As principais premissas utilizadas para projeção de resultados e fluxo de caixa foram às seguintes:

1. A taxa de crescimento dos volumes de venda do Grupo Escala/Soberana, de forma conservadora, apresenta nível médio de crescimento no primeiro ano de 8% distribuídos numa média de 2,0% ao trimestre. Nos demais exercícios projetou-se crescimento anual do volume de vendas em 2,5% do segundo ao quinto ano e 1,5% nos demais exercícios;
2. Os preços de venda dos produtos apresentam projeção de crescimento de 3% no primeiro ano, 2% nos demais exercícios;
3. Os impostos sobre vendas foram calculados observando-se o percentual médio histórico sobre o faturamento;
4. Os custos foram calculados, considerando-se a média do último semestre, considerando-se a redução prevista nos custos com energia elétrica. Foram classificados em custos fixos e variáveis, os custos variáveis foram projetados acompanhando-se o crescimento de vendas. Os custos com mão-de-obra foram projetados considerando-se reajuste de 6% no primeiro ano e 5% nos demais. Os demais custos fixos foram projetados considerando-se reajuste médio de 2% ao ano;
5. As despesas administrativas, também classificadas em fixas e variáveis e projetadas da mesma forma que os custos. As despesas administrativas contemplam as reduções descritas no item 8.1 “c” e “d” deste Plano;

## **14. OUTRAS PREMISSAS UTILIZADAS NO PLANO**

### **14.1. Carência no primeiro ano.**

Este prazo de carência se faz necessário, porque, como demonstrado pelo resultado operacional da empresa e pelo fluxo de caixa anexos ao presente plano, será no decorrer deste tempo que a “operação comercial” da Produtos Escala e Soberana Indústria irá se reestruturar buscando o crescimento, reestruturação interna e realinhamento das margens para poder suportar os pagamentos a todos os credores.

Conforme pode se observar, este plano é realista, pois prevê carência para o cumprimento das metas que estão sendo traçadas, e maturação das novas medidas gerenciais de controle de custos com seus reflexos na recuperação do resultado operacional da empresa. Assim sendo, os pagamentos a credores quirografários e com garantia real terão início a partir do segundo ano de aprovação do presente plano.

### **14.2. Contagem de Prazo para os pagamentos aos credores**

A Lei 11.101/05, não prevê o “*dies a quo*” para a contagem do prazo para os pagamentos.

Desta forma, adotamos como premissa que o início da contagem do prazo para pagamentos aos credores será a partir da data da aprovação do Plano pela Assembléia Geral de credores.

### **14.3. Pagamento a Credores com base em percentual de Fluxo de Caixa com garantia de pagamento mínimo**

A Produtos Escala e Soberana Indústria apresenta no presente plano proposta de pagamento a credores com garantia real e quirografária com base em percentual do Fluxo de Caixa apurado em cada exercício. Projetou-se distribuição a credores de 75% do saldo acumulado do fluxo de caixa em cada exercício acumulando-se o saldo inicial do ano anterior.

Independente do resultado apurado pelo Grupo em cada ano propõe-se um pagamento mínimo a cada credor em cada exercício. Os valores relativos a pagamento mínimo são abatidos do montante apurado relativo ao percentual de distribuição do Fluxo de Caixa.

O quadro demonstrativo dos valores projetados de distribuição do fluxo de caixa e pagamento mínimo em cada exercício está descritos no item 15.4 deste Plano.

### **14.4. Atualização monetária dos saldos de cada credor, cronograma de pagamentos e saldo não utilizado**

O saldo de cada credor será atualizado anualmente à razão de 3% ao ano pré-fixado, haja vista que a atual crise financeira da empresa não permite a remuneração de capital de seus credores, por motivos óbvios.

#### **14.5. Impostos**

As empresas são optantes do super-simples e possuem um montante não recolhido aos cofres públicos da ordem de R\$ 70.000,00 valor este que já está considerado no “free cash flow”.

## **15. PROPOSTA DE PAGAMENTO A CREDORES**

### **15.1. Planejamento de Pagamento aos Credores**

A Produtos Escala e Soberana Indústria, elabora seu plano de pagamento aos credores, calcada nas seguintes Premissas:

- Cumprimento das Determinações da LRE;
- Tratamento Igualitário entre Credores da mesma Classe;
- Viabilidade Financeira do Plano;
- Composição de Fórmula Financeira que pudesse quitar, em curto espaço de tempo, credores com créditos de valores reduzidos;
- Fazer prevalecer o espírito da Lei, tratando seus credores, parceiros históricos da empresa, com justiça e bom senso.

Assim, com o plano de pagamento apresentado a seguir, a Produtos Escala e Soberana Indústria, espera levar aos credores, comprovação técnica da viabilidade da empresa, e de sua continuidade, bem ainda, que o pagamento será realizado no menor espaço de tempo possível.

Apresenta-se, a seguir, a proposta de pagamento a credores, elaborado pela Produtos Escala e Soberana Indústria, por classe de Credor.

### **15.2. Pagamentos a Credores com Garantia Real**

Para esses credores, cujo total devido é de R\$ 276.554,64, pela Produtos Escala e R\$ 135.979,58 pela Soberana Indústria, o Grupo propõe efetuar o pagamento da seguinte forma:

- Todos os pagamentos serão realizados com a carência de 1 (um) ano da aprovação do presente plano;
- Os pagamentos a cada credor serão feitos com base em percentual do Fluxo de Caixa Livre sendo garantido aos credores um pagamento mínimo em cada exercício (item 15.5). Os pagamentos serão feitos semestralmente sendo 50% em abril e 50% em outubro de cada ano.

Os percentuais de geração líquida de caixa que serão utilizados para os pagamentos e os valores mínimos são os indicados no Quadro Resumo de Percentuais de Pagamento a Credores (item 15.4).

De acordo com as projeções efetuadas, referidos créditos serão quitados no VIII ano da aprovação do plano.

### 15.3. Pagamentos a Credores Quirografários

Para esses credores, cujo total devido é de R\$ 1.517.396,81, dos quais R\$ 604.566,84 são valores devidos pela Produtos Escala e R\$ 912.829,97 são devidos pela Soberana Indústria.

- Todos os pagamentos serão realizados com a carência de 1 (um) ano da aprovação do presente plano;
- Os pagamentos a cada credor serão feitos com base em percentual do Fluxo de Caixa Livre sendo garantido aos credores um pagamento mínimo em cada exercício (item 15.5). Os pagamentos serão feitos semestralmente sendo 50% em abril e 50% em outubro de cada ano.

Os percentuais de geração líquida de caixa que serão utilizados para os pagamentos e os valores mínimos são os indicados no Quadro Resumo de Percentuais de Pagamento a Credores (item 15.4 do Plano).

De acordo com as projeções efetuadas, referidos créditos serão quitados no VIII ano da aprovação do plano.

### 15.4. Quadro Demonstrativo do saldo de caixa a distribuir aos credores em cada exercício:

ANO	FREE CX FLOW	% CAIXA QUIROGRAFÁRIOS	DISTRIBUIÇÃO QUIROGRAFÁRIOS	% CAIXA GARANTIA REAL	DISTRIBUIÇÃO GARANTIA REAL
ANO 2	177.473,53	60%	106.484,12	15%	26.621,03
ANO 3	357.598,74	60%	214.559,24	15%	53.639,81
ANO 4	450.282,66	60%	270.169,59	15%	67.542,40
ANO 5	523.059,81	60%	313.835,88	15%	78.458,97
ANO 6	581.084,88	60%	348.650,93	15%	87.162,73
ANO 7	636.069,79	60%	381.641,87	15%	95.410,47
ANO 8	690.930,90	60%	136.322,21	15%	76.118,34
<b>TOTAL</b>	<b>5.616.950,52</b>		<b>1.771.663,85</b>		<b>484.953,75</b>

### 15.5. Quadro Resumo de Pagamento a Credores em cada exercício:

#### a) Credores Garantia Real

GARANTIA REAL							
ANO	VALOR TOTAL A DISTRIBUIR (a)	(-) PAGAMENTOS FIXOS INDIVIDUAL	NÚMERO DE CREDORES	TOTAL AMORT. FIXA (B)	= PAGAMENTOS PELO CRITÉRIO PROPORCIONAL = (A) - (B)	% SOBRE O TOTAL	
ANO 2	26.621,03	3.000,00	3,00	9.000,00	17.621,03	63%	
ANO 3	53.639,81	3.500,00	3,00	10.500,00	43.139,81	62%	
ANO 4	67.542,40	4.600,00	3,00	13.800,00	53.742,40	63%	
ANO 5	78.458,97	6.000,00	3,00	18.000,00	60.458,97	64%	
ANO 6	87.162,73	8.500,00	3,00	25.500,00	61.662,73	62%	
ANO 7	95.410,47	9.500,00	3,00	26.327,79	69.082,68	64%	
ANO 8	76.118,34	10.500,00	2,00	21.000,00	55.118,34	63%	
	<b>484.953,75</b>	<b>83.100,00</b>		<b>124.127,79</b>	<b>360.825,96</b>		

## b) Credores Quirografários

QUIROGRAFARIOS							
ANO	VALOR TOTAL A DISTRIBUIR (a)	(-) PAGAMENTOS FIXOS INDIVIDUAL	NÚMERO DE CREDITORES	TOTAL AMORT. FIXA (B)	= PAGAMENTOS PELO CRITÉRIO PROPORCIONAL = (A) - (B)	% SOBRE O TOTAL	
ANO 2	106.484,12	3.000,00	16,00	48.000,00	58.484,12	63%	
ANO 3	214.559,24	3.500,00	16,00	54.153,67	160.405,58	62%	
ANO 4	270.169,59	4.600,00	15,00	69.000,00	201.169,59	63%	
ANO 5	313.835,88	6.000,00	15,00	87.444,17	226.391,72	64%	
ANO 6	348.650,93	8.500,00	14,00	106.990,03	241.660,90	62%	
ANO 7	381.641,87	9.500,00	11,00	104.500,00	277.141,87	64%	
ANO 8	136.322,21	10.500,00	11,00	88.506,81	47.815,40	63%	
	<b>1.771.663,85</b>	<b>83.100,00</b>		<b>558.594,67</b>	<b>1.213.069,18</b>		

## 15.6. Planos Alternativos

Entende a Produtos Escala e a Soberana Indústria, que, como tem costumeiramente ocorrido em outras Recuperações Judiciais, dentre elas, da EUCATEX, KWIKASAIR, PANASHOP, REIMASSAS, REAL DISTRIBUIÇÃO, PORCELANAS SCHMIDT, BISCOITOS BELA VISTA, SELECTA ALIMENTOS dentre outros, outras formas alternativas de recuperação da empresa, e de pagamento aos credores podem ser propostas, alteradas ou mesmo viabilizadas na Assembléia Geral de Credores observadas às disposições previstas na Lei 11.101.

Tais planos podem constituir em formação de sociedade de credores, concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar, e até mesmo a “conversão” da Produtos Escala e a Soberana Indústria, em sociedade por quotas.

Aludidas propostas deverão ser viabilizadas no prazo legal, e, por certo, terão como premissas a recuperação das empresas, com o menor sacrifício à sociedade e aos credores.

Entretanto, com absoluta segurança, os administradores da Produtos Escala e a Soberana Indústria, entendem que a forma proposta no presente Plano é a melhor, a mais factível e a que realmente preserva os interesses dos credores a receber a totalidade de seus créditos.

## 16. CONCLUSÃO

O Plano de Recuperação Judicial, como ora proposto, atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da Produtos Escala Indústria e Comércio Ltda., e Soberana Indústria e Comércio de Embalagens Plásticas Ltda.

O presente Plano cumpre a finalidade da lei, de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de projeções contábeis e de fluxo de caixa, comprovando a probabilidade de pagamento aos credores e a continuidade das operações das empresas de forma rentável e com a geração de riquezas.

Saliente-se ainda que o Plano de Recuperação ora apresentado demonstra a efetiva viabilidade econômica e financeira da Produtos Escala e Soberana Indústria, através de projeções financeiras (Demonstração de Resultados e de Fluxo de Caixa Projetados), que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores.

Os conceitos que foram aplicados têm por objetivo fazer com que a Produtos Escala e Soberana Indústria quite o mais rápido possível seus credores.

Em suma, apropriaram-se a Produtos Escala e Soberana Indústria dos conceitos básicos práticos para reverter, aos seus credores, a quase totalidade de sua geração de caixa, até o cabal pagamento da dívida.

Importante ainda salientar que um dos expedientes recuperatórios, ao teor do artigo 53 de referida lei, é a ‘reorganização administrativa’, o que de fato já vem ocorrendo na Produtos Escala e Soberana Indústria, conforme disposto no item 8 deste Plano.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira da empresa Produtos Escala e Soberana Indústria, é medida que trará benefícios à sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras, comerciais e de reestruturação interna, em conjunto com o parcelamento de débitos, são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, temos que, ao teor da Lei 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões

judiciais e de credores para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, temos o presente plano como a cabal solução para a continuidade da empresa no mercado brasileiro de fabricação de sabão e embalagens plásticas.

Anápolis, 24 de outubro de 2008.

\_\_\_\_\_  
José Augusto da Silva

\_\_\_\_\_  
Wellington Aidar Silva

\_\_\_\_\_  
Marlene Aidar Silva

#### **Apoio Técnico**

