

**EXCELENTÍSSIMO SENHOR JUIZ DE DIREITO DA 4ª
VARA CÍVEL DE ANÁPOLIS – GO.**

Processo de recuperação judicial nº 200703984211.

**LABORATÓRIO GENOMA INDÚSTRIA E
COMÉRCIO, EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO
LTDA - EPP**, registrada no CNPJ sob o número
04.087.154/0001-13, com sede na VPR. 03 –
QD. 2D – Módulos um a cinco – DAIA –
Anápolis - GO, vem à presença de Vossa
Excelência, em cumprimento ao disposto no
artigo 53 da Lei 11.101, de 09 de fevereiro de
2005 – Lei de Falência e Recuperação de
Empresas, apresentar o seu **PLANO DE
RECUPERAÇÃO JUDICIAL.**

SUMÁRIO

1. Breve Histórico.....	04
2. Diagnóstico da Crise da Recuperanda.....	05
3. Plano de Reestruturação do Negócio, com vistas a Recuperação da Empresa.....	07
3.1.1 Medidas já adotadas.....	08
a) Considerações Gerais	08
b) Detalhamentos das medidas de reestruturação já implementadas.....	09
3.1.2. Medidas a serem implementadas.....	22
c) Execução das medidas.....	22
4. Proposta de pagamento.....	26
5. Demonstração da Viabilidade Econômica.....	28
6. Considerações Finais.....	28
 ANEXO I – Relatório da análise da Viabilidade Econômico- financeira do Laboratório Genoma Indústria Comercio Exportação e Importação Ltda	 31
 ANEXO I – Demonstrativo de pagamento para os Credores...	 31
 ANEXO II – Lista de credores.....	 32
 ANEXO III – Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado e Notas Explicativas – Exercícios de 2005, 2006 e 2007.....	 33

PLANO DE RECUPERAÇÃO

JUDICIAL:

Tem este por objetivo demonstrar aos credores a viabilidade econômico-financeira do Laboratório Genoma, assim como sua capacidade e vontade de saldar seus débitos, dentro do prazo neste previsto, e de fabricar produtos com qualidade, superando o momento atual e gerando lucro. A reestruturação trará um cenário transitável e dará oportunidade de renda aos seus colaboradores diretos e indiretos promovendo negócios rentáveis aos seus clientes e fornecedores.

I – BREVE HISTÓRICO:

O Laboratório genoma foi fundado em 03 de outubro do ano 2000, com o intento de fabricar e comercializar medicamentos alopáticos, homeopáticos e fitoterápicos; Com esforço conjunto entre o Fundo Constitucional de Financiamento do Centro Oeste, Agência de Fomento de Goiás e capital próprio dos sócios foram arquitetados em uma área total de 56.819,36 metros quadrados três grandes edifícios com 16 mil metros quadrados de área construída, e instalado no local um complexo de máquinas e equipamentos com capacidade produtiva de 160 milhões de comprimidos no setor de sólidos, 600.000 tubos de pomadas na área de semi-sólidos ao mês.

A empresa foi gestada para grande porte, porém os sócios, jornalista, médico e farmacêutico, possuíam know-how para desenvolver produtos, marcas e patentes, pesquisas e manter toda a parte fabril, porém, a imperícia de gestão levou a empresa a voltar-se para a fabricação de produtos hospitalares concentrando-se na venda ao governo, isso ocasionou problemas crônicos societários, de cultura, comercial e de gerenciamento, tendo como conseqüência o arrocho financeiro.

O Laboratório Genoma hoje possui noventa colaboradores diretos e mais de duzentos e cinqüenta indiretos, dispõem de vinte e nove produtos em seu portfólio, devidamente registrados e outros em desenvolvimento.

Já implementou medidas de reestruturação comercial e administrativa, profissionalizando a empresa e como resultado houve redução de custos e aumento em seu faturamento e produtividade. Tais medidas traduzem a grande ânsia e seriedade dos sócios a par da situação financeira da empresa, em resolver de forma definitiva os problemas ora explanados.

II - DIAGNÓSTICO DA CRISE DA RECUPERANDA:

- Conforme antecipadamente exposto na petição inicial, entre outras aqui descritas, são causas da situação de insolvabilidade da devedora:

1. Ausência de capital de giro;
2. Sustentação do fluxo de caixa com base no endividamento bancário, arrostando os elevadíssimos juros cobrados pelo sistema financeiro;
3. Dependência de capital de terceiros com altas taxas de juros, decorrentes da renovação sucessiva de empréstimos de curto prazo;
4. Acúmulo de dívidas passivas que corroeram o patrimônio líquido da empresa;
5. Grandes investimentos para adequar-se à legislação da ANVISA;
6. Entrada de concorrente e conseqüente queda nos preços de venda;
7. Elevado custo fixo devido, principalmente a contratação de mão-de-obra qualificada atendendo a legislação.

O Genoma desde sua fundação voltou suas atividades principalmente para a venda de medicamentos a órgãos públicos, este mercado ficou bastante acirrado com a entrada de medicamentos, em sua maioria, da Índia e da China, causando uma queda considerável nos preços de venda. Como não havia política de custos e formação de preços por parte da empresa, passou-se a vender com margens muito pequenas, para acompanhar o mercado, estes déficits associados com o grande passivo gerado para a implantação da empresa corroeu o capital de giro e a empresa passou a operar com capital oneroso de terceiros.

O setor de medicamentos é monitorado pela Agência de Vigilância Sanitária ANVISA, a qual regula os procedimentos

para o ideal funcionamento de laboratórios farmacêuticos, nos últimos anos, a legislação sanitária sofreu grandes modificações, exigindo profundas mudanças e enormes investimentos dos laboratórios, para adequar-se ao novo sistema, o já frágil Genoma, com dependência de capital de terceiros, necessitou recorrer a novos empréstimos onerosos e de curto prazo para fazer frente às exigências da recente legislação.

Além de onerar o passivo, esta legislação, tornou o custo fixo extremamente elevado devido à demanda por mão de obra qualificada, também se ampliou o custo com insumos para testes de equivalência, bioequivalência, dissolução, estabilidade entre outros que exigiam grandes somas.

Aliado a todo este cenário, o dólar teve momentos de grande alta, como a maioria dos insumos é importada, o custo das mercadorias vendidas teve um crescimento grande, não havendo possibilidade de importação direta, alguns insumos, por possuir uma procura muito grande, passou a ter aumento de preço em dólar, tendo a empresa que comprar de importadoras, sujeitou-se aos preços escandalosos, sem a possibilidade de repasse. Com isso, a maioria de seus produtos obteve contribuição marginal negativa.

Neste quadro, a empresa arcou com uma carga de juros insuportável que passou a gerar grande margem negativa e a corroer o patrimônio líquido.

Iniciou-se assim um círculo vicioso, a parte comercial não operou mudanças, e não havia mais recursos, sequer, para a compra de insumos à fabricação.

Assim a situação insustentável, e a vontade dos sócios em saudar os débitos com seus credores levou a decisão de se recorrer à lei 11.101/05 de Falência e Recuperação de empresas, na possibilidade da recuperação judicial.

III – PLANO DE REESTRUTURAÇÃO DO NEGÓCIO COM VISTAS À RECUPERAÇÃO DA EMPRESA – DISCRIMINAÇÃO PORMENORIZADA DOS MEIOS A SEREM EMPREGADOS (artigo 53, I, LRF).

- **MEDIDAS A SEREM ADOTADAS PARA O SANEAMENTO DA EMPRESA:**

1. Elaboração de plano de contingência o qual prevê acesso a fontes de liquidez provisórias mesmo que de curto prazo e onerosas, as quais em conjunto com medidas de redução do custo fixo não ataquem as margens, e que são absolutamente necessárias para atravessar as restrições de caixa geradas após o pedido de recuperação judicial e suportar as operações durante o plano de contingência;
2. Elaboração de plano de reestruturação comercial, que atenda de forma rentável a atual demanda e que abra novos mercados de produtos os quais apresente margens mais atrativas e de maior rentabilidade;
3. Modificação da formulação e apresentação de produtos, não ferindo a legislação em vigor e estabelecendo diminuição do custo de produção e aumento de produtividade;
4. Implementação de medidas para melhorar os resultados operacionais, baseadas no plano de contingência e de reestruturação comercial.
5. Atração de investidor, com recursos para giro do negócio, mediante cessão parcial da planta industrial por determinado período de tempo ou através de garantias fiduciárias;
6. Readequação da planta industrial para aumento da capacidade produtiva e atendimento de clientes com grande demanda;
7. Alteração do objeto social da recuperanda em seu contrato social incluindo a fabricação e comercialização de medicamentos e produtos cosméticos, dermocosméticos, endocosméticos, suplemento alimentar e vitamínico e veterinários, visando atender ao plano de reestruturação comercial;
8. Manutenção de capital de giro próprio e constituição de fundo para amortização dos débitos inscritos na recuperação judicial; através de obtenção de prazo de carência para início de pagamento das dívidas;
9. Desenvolvimento e implantação de plano orçamentário e planejamento estratégico que garantam as metas e os objetivos dentro de um cronograma pré-estabelecido.
10. Amortização dos débitos admitidos à recuperação, em parcelas mensais, iguais e sucessivas, compatíveis com a evolução do fluxo de caixa da empresa em recuperação;

3.1 - MEDIDAS JÁ IMPLEMENTADAS

a) **Considerações gerais** – Nos últimos meses foi grande a preocupação dos sócios com relação ao destino da empresa, tendo em vista que a recuperação judicial era inevitável, os diretores tomaram decisões antecipando o evento e tornando as condições da empresa apetecíveis, sabedores de que a demora em adotar decisões gerenciais tem levado empresas a situações de risco.

Embora o caso vertente apresente-se ainda delicado, e que existam várias dificuldades e impasses, a situação da empresa é estável e sem risco eminente de insolvência.

Com uma vantagem considerável por ser no momento gerido por profissionais absolutamente capacitados e imputado de poder de tomadas de decisões, sem os complicadíssimos processos internos de debate e até disputa de poder, foram implementadas diversas mudanças emergenciais, dentro de um pré-estabelecido plano de contingências, atendendo aos quatro primeiros itens das medidas de saneamento da empresa acima expostas, razão pela qual está preparado o cenário para o cumprimento da recuperação, dependendo esta da aprovação dos credores quanto a **CLÁUSULA DILATÓRIA** que será apresentada e justificada adiante.

As outras medidas restantes já estão em processo de implementação visando à retomada do mercado pela empresa e crescimento da produção, respeitando fases as quais dependem da aprovação do corrente plano de recuperação pelos credores.

b) Detalhamento das medidas de reestruturação já implementadas

Assim das medidas alvitradas

1. Elaboração de plano de contingência o qual prevê acesso a fontes de liquidez provisórias mesmo que de curto prazo e onerosas, as quais em conjunto com medidas de redução do custo fixo não ataquem as margens, e que são absolutamente necessárias para atravessar as restrições de caixa geradas após o pedido de recuperação judicial e suportar as operações durante o plano de contingência;

A recuperanda efetuou um plano de contingência o qual visa principalmente atender a demanda reprimida de seus produtos através de contratos de fomento mercantil com parceiros diversos os quais garantem a compra de matéria-prima e embalagem indispensáveis ao processo produtivo, e ao final dele a mesma enviará borderôs de títulos oriundos da venda dos produtos acabados, resultantes da operação, que serão vendidos as mesmas com deságio, efetuando assim a liberação da obrigação contraída.

A quitação destes contratos vai significar 48,68% do faturamento bruto da empresa, incluindo os pagamentos de juros, encargos e ou deságios contratuais, os outros 51,41% serão direcionado as outras obrigações.

Em um faturamento de R\$ 1.527.489,38 (faturamento perfeitamente plausível conforme plano comercial que será exposto mais adiante) demonstra o DRE projetado que haverá EBTIDA de 19,72%, e um lucro operacional bruto de 15,77%, comprovando que o negócio da empresa é rentável.

2. Elaboração de plano de reestruturação comercial, que atenda de forma rentável a atual demanda e que abra novos mercados de produtos os quais apresente margens mais atrativas e maior rentabilidade;

O plano de reestruturação comercial passa por duas fases, a de contingenciamento, ações de curto prazo, e de planejamento, médio e longo prazo. Para atingir o

faturamento necessário ao ponto de equilíbrio, foi analisado o mercado de medicamento por demanda hospitalar em todas as regiões de abrangência do Laboratório Genoma.

A taxa de crescimento do mercado de linha hospitalar, segundos dados do Inestra, no ano passado foi de 3,9%, espera-se que as empresas do setor mantenham esse crescimento. Dentro do segmento medicamentos hospitalares temos diversas divisões: cardiovasculares, ginecológicos, gastroentereológicos, proctológicos, endocrinológicos, antibióticos, antiinflamatórios, injetáveis, analgésicos, anti-sépticos, entre outros.

Os segmentos que tiveram maiores taxas de crescimento anual foram os de medicamentos cardiovasculares (7,3% em 2007) e ginecológicos e (5,8 % em 2007), de acordo com dados do Inestra. Espera-se que esses segmentos continuem em grande evolução, pois o aumento da expectativa de vida, o maior índice de obesidade, a altíssima proporção entre a população urbana e a rural, são fatores que interferem diretamente na saúde cardiovascular da população e conseqüentemente na venda de medicamentos médico hospitalares.

Como a carteira de produtos do laboratório Genoma possui diversos produtos da linha cardiovascular, estimamos o crescimento do laboratório calculando uma mediana entre a taxa de crescimento do mercado de medicamentos hospitalares 3,9% e a taxa de crescimento de mercado da linha cardiovascular de 7,3%, resultando em uma taxa de crescimento por inércia de 6,4% para o laboratório Genoma.

Portanto o faturamento para o ano de 2008 será de R\$10.209.462,61, isso sem nenhuma ação específica praticada pelo mesmo para aumento de faturamento.

Devido ao plano de contingência financeira o Genoma deverá aumentar o faturamento e a lucratividade, sem investimento em marketing.

O primeiro passo em curto prazo será atualizar a seleção dos seus produtos, levando em consideração alguns fatores. Entre eles, a diminuição da complexidade fabril, o que reduz o custo enfaticamente, o outro passo importante é a definição de quais produtos que tem maior chance de sobreviver e vencer nesse mercado.

Para definir a carteira de produtos consideramos a expansão do segmento cardiovascular, onde tínhamos diversos itens, tais como: Genovasc, Genopress, Genopril, entre outros e também se eram competitivos no mercado.

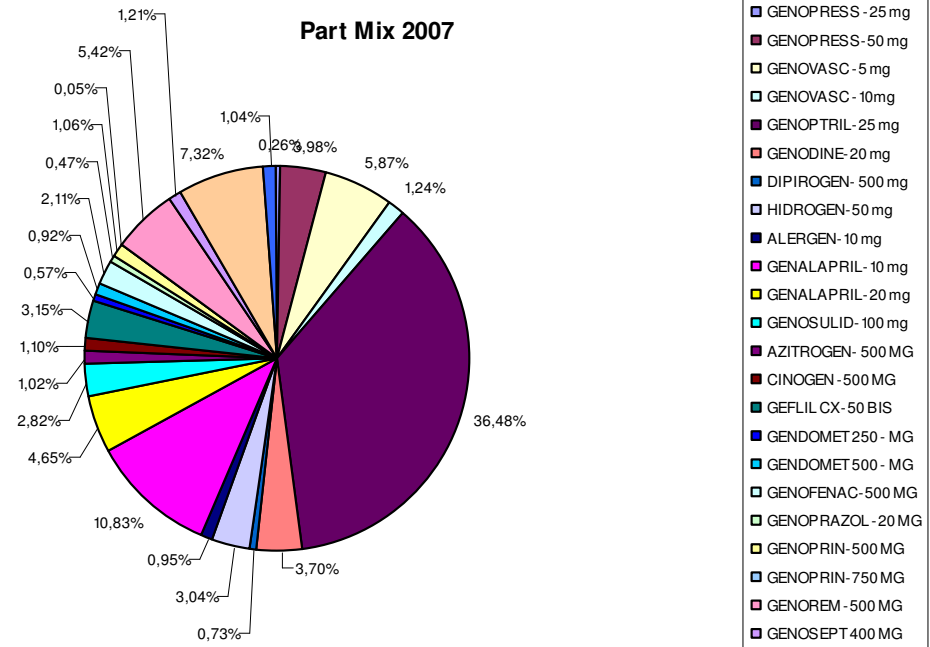
As tabelas abaixo se referem a nossa situação de preços no mercado, pois para aumentarmos a área de atuação, sem investimentos em marketing, devemos ter preços extremamente competitivos, sem nunca esquecermos da lucratividade.

PRODUTO	GENOMA	GEOLAB	VITAPAN	NEO QUIMICA	MEDQUIMICA	ROYTON	KINDER
Genovasc 5 mg - CX C/ 480 CP	R\$ 5,80	R\$ 6,72	R\$ 7,20	R\$ 7,68			
Genovasc 10 mg - CX C/ 480 CP	R\$ 10,60	R\$ 11,52	R\$ 10,56				
Dipirogen 500 mg - CX C/ 500 CP	R\$ 16,00	R\$ 15,50			R\$ 12,50		
Hidrogen 50 mg - CX C/ 500 CP	R\$ 5,00	R\$ 4,50	R\$ 5,00		R\$ 5,00	R\$ 7,20	R\$ 6,96
Genalapril 10 mg - CX C/ 480 CP	R\$ 7,50					R\$ 10,56	R\$ 9,12
Genalapril 20 mg - CX C/ 480 CP	R\$ 10,20						
Genosulid 100 mg - CX C/ 504 CP	R\$ 10,50	R\$ 12,50	R\$ 15,00				

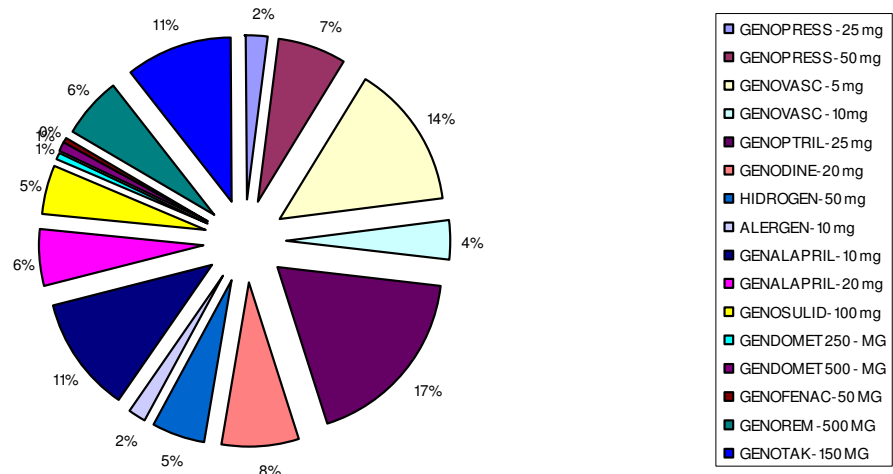
PRODUTO	GENOMA	ROYTON	GEOLAB	MULTILAB	VITAPAN	KINDER	TKS	GEOLAB
Genodine 200 mg - CX C/ 500 CP	R\$ 11,00	R\$ 11,00						
Genopress 25 mg - CX C/ 480 CP	R\$ 3,80					R\$ 3,68		
Genopress 50 mg - CX C/ 480 CP	R\$ 6,00		R\$ 6,72	R\$ 6,24	R\$ 7,20			
Genopril 25 mg - CX C/ 480 CP	R\$ 5,30	R\$ 6,24					R\$ 22,50	
Genopril 50 mg - CX C/ 480 CP	R\$ 16,32							
Alergen 10 mg - CX C/ 480 CP	R\$ 12,00							R\$ 14,40

Após a apreciação de nossos preços com os dos nossos principais concorrentes, analisamos o mix de produtos de 2007 e de que maneira poderíamos modificá-lo para 2008 e atender as necessidades do mercado em preços e crescimento da linha cardiovascular.

Os gráficos abaixo se referem à evolução do mix que garantirá o aumento da lucratividade e atenderá as necessidades mercadológicas:



Part Mix 2008

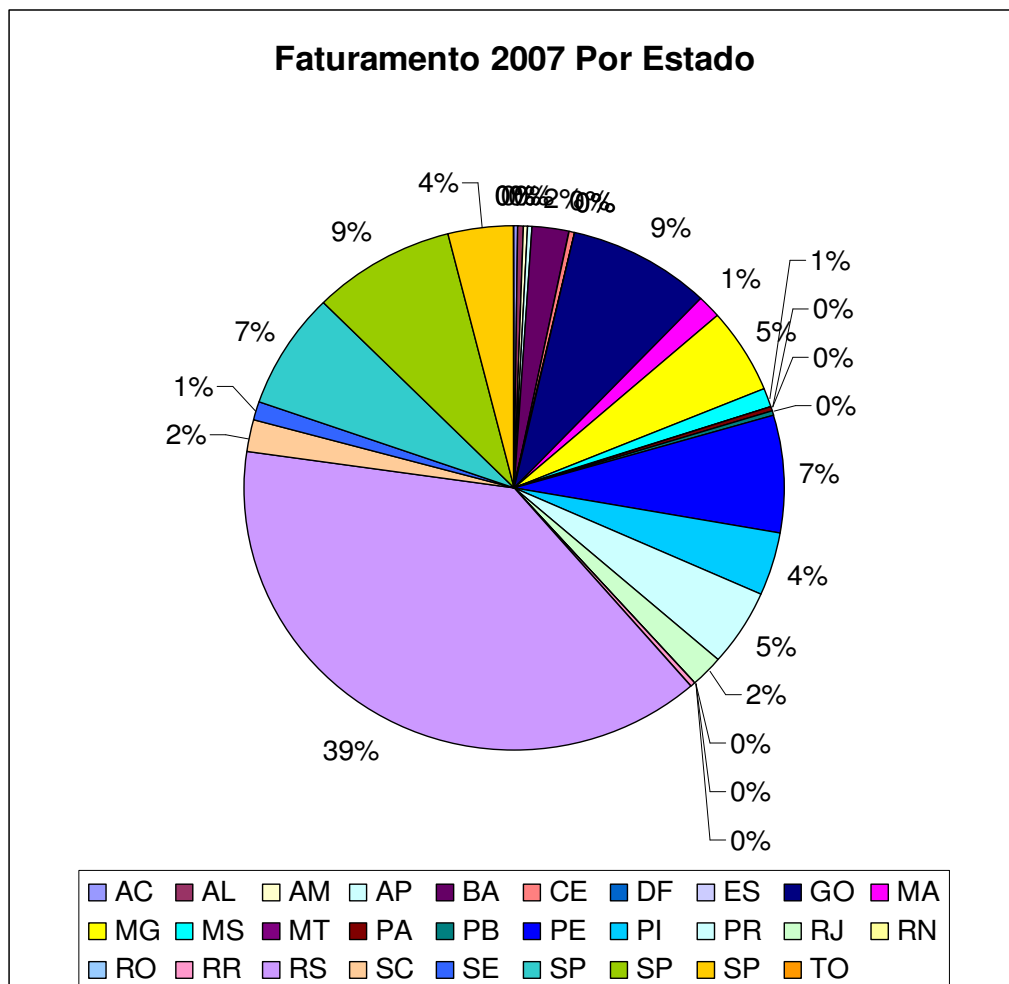


A tabela abaixo possui os detalhes destes produtos:

Nome Comercial	Part Mix 2008	Precç Médio
GENOPRESS -25 mg	2,10%	R\$ 4,00
GENOPRESS-50 mg	6,90%	R\$ 5,95
GENOVASC -5 mg	14,00%	R\$ 6,00
GENOVASC -10mg	4,00%	R\$ 9,85
GENOPTRIL-25 mg	18,00%	R\$ 4,98
GENODINE-200 mg	7,50%	R\$ 11,00
HIDROGEN-50 mg	5,25%	R\$ 5,00
ALERGEN-10 mg	1,8%	R\$ 12,00
GENALAPRIL-10 mg	11,25%	R\$ 7,70
GENALAPRIL-20 mg	5,60%	R\$ 10,20
GENOSULID-100 mg	5,00%	R\$ 10,50
GENDOMET 250 - MG	0,65%	R\$ 33,42
GENDOMET 500 - MG	1,00%	R\$ 61,29
GENOFENAC-50 MG	0,30%	R\$ 4,70
GENOREM -50 MG	6,15%	R\$ 4,70
GENOTAK-150 MG	10,5%	R\$ 15,80

Para aumentar a demanda de nossos produtos em médio e longo prazo diagnosticamos a força e forma de venda em todo território nacional.

O gráfico abaixo se refere à divisão do faturamento do Genoma por estado:



As ações a médio e longo prazo, sem custos para aumentar as vendas por estado, são a contratação de dois representantes para os estados que não os possuem, e correspondem a 22% do consumo nacional. A contratação de força de vendas para estados aumentará o faturamento dos mesmos em 124%.

A tabela abaixo demonstra os estados que até então não possuíam representantes e quanto os mesmos faturavam por inércia:

Estado	Faturamento 2007
AC	13.898,30
AP	13.570,79
BA	224.825,52
CE	17.905,00
DF	0,00
GO	822.111,13
MT	10.566,30
PB	32.331,20
PI	376.028,05
RN	11.536,50
RR	6.671,72
SC	181.499,51
TO	3.947,20

Com as contratações para estes Estados, com demanda atual de R\$ 1.710.944,02 teremos um faturamento de R\$ 3.832.514,61. De acordo com Kotkler, que afirma que em regiões onde existe faturamento sem força de venda é possível aumentar o faturamento em até 200% com a contratação de vendedores em até dois meses.

As tabelas abaixo se referem aos faturamentos detalhados por estado, onde já possuímos um representante:

Estado	Representante	Faturamento 2007
AL	Rivaldo	31.495,40
AM	Decares	44.574,64
ES	Vento	11.467,80
MA	Praxedes	113.129,90
MG	Romildo	522.405,32
MS	Marcio	90.158,74
PA	Adilson	36.342,14
PE	Emerson	672.018,35
PR	Ana Paula	455.813,79
RJ	Vento	182.702,17
RO	Roberto	7.155,10
RS	Celso	3.707.972,38
SE	Rivaldo	121.614,95
SP	Afranio	674.222,40
SP	Antonio Carlos	846.321,73
SP	Outros	361.253,60

Com as contratações de dois representantes nos estados com grande extensão territorial (AM, MG, MS, PA) com demanda atual de R\$ 693.480,84 passaremos para R\$ 832.177,01, ou seja, 20% pois atenderemos com maior eficiência os clientes além de facilitar a prospecção.

Para as outras regiões ampliaremos a força de venda, incrementando ainda mais o consumo, pois entre os estados aqui descritos temos o do Rio de Janeiro, segundo maior mercado consumidor brasileiro.

A Contratação de dois representantes para cada um desses estados (RJ, RO e ES) acarretará a ampliação de um faturamento de R\$ 201.325,27 para R\$ 261.722,50, atendendo melhor os atuais clientes e também conseguindo outros, pois novos profissionais de venda trazem consigo uma carteira de clientes.

Além disso, já iniciamos as negociações com novos clientes e a projeção indica que serão responsáveis por R\$5.800.000,00 do nosso faturamento com base no histórico de compras dos mesmos em outras empresas.

Clientes	Estado
Prosper Med	RJ
Vemer	SP
Armarinhos PR	PR
Aurea	MT
América Distri.	DF
Natgeo	PE
Prifarma	SP
Redentor	PA
Rio Drogas	RJ
Dismed	SP
Cadis	PR

Após o planejamento deste elenco de produtos, da força de venda e do início das negociações com os clientes, verificamos principalmente a capacidade fabril para a demanda.

A tabela abaixo se refere ao faturamento de cada produto e sua participação no mix:

Nome Comercial	Part Mix 2007	Part Mix 2008	Fat. 2008
GENOPRESS -25 mg	0,26%	2,10%	R\$ 384.932,66
GENOPRESS-50 mg	3,98%	6,90%	R\$ 1.264.778,74
GENOVASC -5 mg	5,87%	14,00%	R\$ 2.566.217,72
GENOVASC -10mg	1,24%	4,00%	R\$ 733.205,06
GENOPTRIL-25 mg	36,48%	18,00%	R\$ 3.299.422,79
GENODINE-200 mg	3,70%	7,50%	R\$ 1.374.759,50
HIDROGEN-50 mg	3,04%	5,25%	R\$ 962.331,65
ALERGEN-10 mg	0,95%	1,8%	R\$ 329.942,28
GENALAPRIL-10 mg	10,83%	11,25%	R\$ 2.062.139,24
GENALAPRIL-20 mg	4,65%	5,60%	R\$ 1.026.487,09
GENOSULID-100 mg	2,82%	5,00%	R\$ 916.506,33
GENDOMET 250 - MG	0,57%	0,65%	R\$ 119.145,82
GENDOMET 500 - MG	0,92%	1,00%	R\$ 183.301,27
GENOFENAC-50 MG	2,11%	0,30%	R\$ 54.990,38
GENOREM -50 MG	5,42%	6,15%	R\$ 1.127.302,79
GENOTAK-150 MG	7,32%	10,5%	R\$ 1.924.663,29

Nome Comercial	Fat. 2008	Qtde em Cxs
GENOPRESS -25 mg	R\$ 384.932,66	96.233
GENOPRESS-50 mg	R\$ 1.264.778,74	212.568
GENOVASC -5 mg	R\$ 2.566.217,72	427.703
GENOVASC -10mg	R\$ 733.205,06	74.437
GENOPTRIL-25 mg	R\$ 3.299.422,79	662.535
GENODINE-200 mg	R\$ 1.374.759,50	124.978
HIDROGEN-50 mg	R\$ 962.331,65	192.466
ALERGEN-10 mg	R\$ 329.942,28	27.495
GENALAPRIL-10 mg	R\$ 2.062.139,24	267.810
GENALAPRIL-20 mg	R\$ 1.026.487,09	100.636
GENOSULID-100 mg	R\$ 916.506,33	87.286
GENDOMET 250 - MG	R\$ 119.145,82	3.565
GENDOMET 500 - MG	R\$ 183.301,27	2.991
GENOFENAC-50 MG	R\$ 54.990,38	11.700
GENOREM -50 MG	R\$ 1.127.302,79	239.852
GENOTAK-150 MG	R\$ 1.924.663,29	121.814

A capacidade fabril mensal do Genoma é de 160 milhões de comprimidos por mês e sua capacidade anual é de 1,92 bilhões de comprimidos por ano.

A próxima tabela refere-se à quantidade anual de comprimidos que produziremos dentro deste planejamento:

Nome Comercial	Qtde em Cxs	Qtde Comprimidos
GENOPRESS -25 mg	96.233	46.191.919
GENOPRESS-50 mg	212.568	102.032.570
GENOVASC -5 mg	427.703	205.297.418
GENOVASC -10mg	74.437	35.729.790
GENOPTRIL-25 mg	662.535	331.267.348
GENODINE-20 mg	124.978	62.489.068
HIDROGEN-50 mg	192.466	96.233.165
ALERGEN-10 mg	27.495	13.197.691
GENALAPRIL-10 mg	267.810	128.548.940
GENALAPRIL-20 mg	100.636	48.305.275
GENOSULID-100 mg	87.286	43.992.304
GENDOMET 250 - MG	3.565	1.711.295
GENDOMET 500 - MG	2.991	1.435.607
GENOFENAC-50 MG	11.700	5.850.040
GENOREM -500 MG	239.852	119.925.828
GENOTAK-150 MG	121.814	60.907.066
		1.303.115.324

Nosso planejamento é de 1,3 bilhões de comprimidos anuais, provocando capacidade ociosa anual de 600 milhões de comprimidos.

Graças a essa ociosidade produtiva investiremos nos seguimentos de medicamentos veterinários e fitoterápicos.

A taxa de crescimento do mercado somada a contratação de força de venda mais a demanda de novos clientes totaliza o faturamento de R\$18.330.126,00 e o mensal de R\$1.527.510,55.

3. Modificação da formulação e apresentação de produtos, não ferindo a legislação em vigor e estabelecendo diminuição do custo de produção e aumento de produtividade;

No que concerne à redução de custos e aumento de produtividade com transformação de formulação de produtos e suas apresentações, a equipe técnica do Laboratório observou pontos que poderiam ser modificados no aspecto de produtos alterando a apresentação através da diminuição do tamanho dos comprimidos e aumento da quantidade nos blisters, esta medida causou um impacto favorável nos custos, reduzindo sobremaneira o uso de matéria-prima e principalmente embalagem que representa o maior custo do CMV (custo de mercadoria vendida), esta medida, permitiu manter a qualidade e incrementar a venda de itens que contribuía de forma negativa na margem e passaram a operar positivamente, além de se alcançar uma maior quantidade de produtos em menos tempo, ampliando assim a produtividade.

4. Implementação de medidas para melhorar os resultados operacionais, baseadas no plano de contingência e de reestruturação comercial.

Foi efetuado um trabalho para que se estabilizasse o fluxo de caixa da empresa, elaborando fluxo de pagamentos analisado e negociado para que pudesse coincidir com as receitas durante os meses subseqüentes, como resultado gerou-se um fluxo de caixa exeqüível.

Com a parceria de fomento, foi possível efetuar programação de compras junto aos fornecedores, o fomento ainda permite a compra de insumos à vista antecipada, obtivemos vantagens nas negociações com descontos interessantes na aquisição de matéria-prima e material de embalagem, proporcionando planejamento de produção permitindo a diminuição dos setups e grande aumento da produtividade, possibilitando atender o cliente em prazos curtos. As entregas mais rápidas permitiram que os clientes apresentassem o produto ao mercado de forma mais ágil,

ampliando o giro e diminuindo o tempo de espera por novos negócios.

Os custos foram enxugados em todas as áreas, atacando principalmente a cultura do desperdício, modificando os procedimentos e efetuando a organização administrativa.

Foi implementada política de margem de resultados, o departamento comercial possui alçada para negociar, porém jamais efetuar venda sem margem, outra política aplicada foi a de ociosidade de fábrica, pedidos de produtos cujo setor possuísse ociosidade, teria aí maior flexibilidade para negociação de preços utilizando-se do critério de custo por benefício.

Estão sendo inseridas ações visando recuperar a confiança e o comprometimento do pessoal ativo na empresa, esclarecendo aos funcionários os fatores de sucesso e celebrando com eles as conquistas, reconhecendo e incentivando colaboradores que promovem inovações e possuem grande desempenho em suas funções, afastando os eventualmente ineficientes, definindo funções e propiciando treinamento.

Viabilizou-se o desenvolvimento de estratégias claras e convincentes para a empresa, sendo que foi comunicada sua essência a todos, buscando o compartilhamento de valores fundamentais, e não vacilando em substituir gerentes e ou técnicos que por ventura possuam atitudes incompatíveis com o plano.

• **3.1.2 MEDIDAS A SEREM IMPLEMENTADAS.**

c) A execução destas medidas depende da aprovação do plano de recuperação, de sua não objeção por parte dos credores ou qualquer contingência momentânea:

5. Atração de investidor, com recursos para giro do negócio, mediante cessão parcial da planta industrial por determinado período de tempo ou através de garantias fiduciárias.

Existem no mercado, vários fundos interessados em investir em biotecnologia, através de um acordo com o hospital de queimaduras Nelson Picollo / Instituto Nelson Picollo de Goiânia, está sendo promovida pesquisa a qual resultará em um produto de referência para cicatrização, esta tecnologia já está desenvolvida e promoverá grande vantagem competitiva para a empresa atraindo investidores para o processo, já existem negociações, porém ainda estão no princípio.

Com relação à cessão da planta do Laboratório, isso se faz viável, pois o mesmo possui extensa área não produtiva que poderá ser locada trazendo receitas extras para a empresa.

No caso de interesse em cessão de parte da planta produtiva, estudar-se-á a possibilidade desde que seja vantajosa para a empresa e que não coloque em risco o plano de recuperação.

Podemos ainda negociar com investidores recursos de longo prazo que venham proporcionar fôlego ao caixa, estas operações poderão exigir a concessão de garantias fiduciárias as quais serão cedidas dentro dos termos da lei.

6. Readequação da planta industrial para aumento da capacidade produtiva e atendimento de clientes com grande demanda;

A fábrica encontra-se com novo layout, tendo possibilidade de atender grandes produções, porém restam alguns investimentos em ferramental para que a mesma possa trabalhar em plena capacidade.

7. Alteração do objeto social da recuperanda em seu contrato social incluindo a fabricação e comercialização de medicamentos e produtos cosméticos, dermocosméticos, endocosméticos, suplemento alimentar e vitamínico e veterinários, visando atender ao plano de reestruturação comercial;

A alteração do objeto social deve-se ao projeto comercial de médio e longo prazo o qual contempla o desenvolvimento fabricação e comercialização de medicamentos e produtos cosméticos, endocosméticos, dermocosméticos e veterinários visando atender a demanda por estes produtos, pois as pesquisas demonstram um crescimento grande neste mercado, com menor concorrência em comparação ao mercado farmacêutico e apresentando excelentes margens.

8. Manutenção de capital de giro próprio e constituição de fundo para amortização dos débitos inscritos na recuperação judicial; através de obtenção de prazo de carência para início de pagamento das dívidas;

No primeiro ano do plano, será efetuado o pagamento total dos débitos trabalhistas e dos credores sub quirografários.

Durante os dois primeiros anos, em que pese o resultado econômico não significativo, será possível a formação de reserva, conforme fluxo de caixa projetado, que fará frente à amortização de débitos quirografários de valores inferiores a R\$ 10.000,00 os quais totalizam R\$ 222.924,39 que serão quitados durante o terceiro ano da recuperação judicial em 12 parcelas iguais e consecutivas.

Além disso, serão gerados recursos que garantirão a manutenção do capital de giro.

No início do plano, no pico de tomada de recursos, o qual ocorrerá no terceiro mês do primeiro ano, a empresa estará comprometida com terceiros onerosos em 100% do faturamento, mais 100% de compras, significando um total de R\$ 2.083.450,00 ao mês, entrando a dependência de recursos de terceiros em declínio a partir do quarto mês do primeiro ano e se estabilizando, no valor de R\$ 109.844,27, no décimo segundo mês do segundo ano, sendo zerada no primeiro mês do terceiro ano.

Do valor da geração de caixa, será constituído um fundo de reserva de 15% para investimentos em ativo fixo, necessários para o ideal funcionamento do processo fabril no valor de R\$ 424.303,63.

Vide demonstração de fluxo de caixa projetado que consta do anexo I.

Daí porque se faz necessária à concessão de **CARÊNCIA (moratória – inciso I do artigo 50 da LRF)** para o início dos pagamentos aos credores, o que se propõe e requer seja de pelo menos **dois anos**, se possibilitando o acima exposto, com alguma margem de segurança, sendo de lembrar que nenhum negócio está infenso ao fator **RISCO**.

9. Desenvolvimento e implantação de plano orçamentário e planejamento estratégico que garantam as metas e os objetivos dentro de um cronograma pré-estabelecido.

O desenvolvimento de cultura estratégica permitirá atingir as metas estabelecidas na Projeção do Resultado Econômico, com a adequação da estrutura e dos custos à realidade da empresa. Os indicadores qualitativos e quantitativos do Modelo de Gestão Estratégica permitirão a análise e acompanhamento das finanças, dos clientes, da aprendizagem e renovação e dos processos internos e

facilitarão o acompanhamento, pelas partes interessadas, dos resultados gerados e sua comparação com os projetados. Com a convicção de que PE é ferramenta essencial para qualquer atividade e em qualquer circunstância, sempre pensando no médio e longo prazo, a empresa já o iniciou, desde a distribuição da petição inicial do pedido de recuperação judicial, mas limitado à necessidade de desenvolvimento do plano de recuperação, antes de iniciar a mudança cultural necessária e as análises dos ambientes internos e externos básicas. O planejamento estratégico, com aculturação, está sendo desenvolvido e implementado, prevendo-se um prazo não inferior a 180 (cento e oitenta) dias. Este planejamento abrangerá período superior ao necessário para a Recuperação Judicial da empresa, com base no prazo no qual o Fluxo de Caixa informa ser provável a geração de disponibilidades suficientes para quitar os passivos abrangidos pela Recuperação Judicial.

O planejamento estratégico conterá:

- Definição do negócio, missão, visão, valores fundamentais;
- Definição dos fatores críticos de sucesso;
- Análise de ambiente interno (pontos fracos e fortes) e externo (ameaças e oportunidades);
- Definição de objetivos;
- Identificação de parcerias estratégicas com investidores;
- Estabelecimento de estratégias, definindo: Produtos inovadores que tenham margem de resultado e oportunidade de mercado;
- Segmento de mercado;
- Lucro e geração líquida de caixa previsto;
- Parcerias com fornecedores e clientes;
- Investimentos em estrutura e pessoal;
- Comunicação;
- Definição dos planos de ação e indicadores;
- Acompanhamento das ações definidas;

- Avaliação de conveniência ou busca de investidores para participação no capital.

10. Amortização dos débitos admitidos à recuperação, em parcelas mensais, iguais e sucessivas, compatíveis com a evolução do fluxo de caixa da empresa em recuperação;

Trata-se aqui da **CLÁUSULA DILATÓRIA**, que permitirá ao devedor pagar seus débitos totais, mas, parceladamente, de modo a viabilizar a **PERMANÊNCIA DA EMPRESA** e o atendimento de sua **FUNÇÃO SOCIAL**, gerando empregos, rendas e tributos.

ASSIM, A DEVEDORA PROPÕE O PAGAMENTO DE 100% (CEM POR CENTO) DO SEU PASSIVO TOTAL, EM 10 ANOS, SENDO DESTES, DOIS DE CARÊNCIA, NAS SEGUINTESS CONDIÇÕES ESPECIAIS.

IV - PROPOSTA DE PAGAMENTO

- **TRABALHISTAS**

Os débitos da categoria trabalhista serão liquidados 100% no primeiro ano, como determinado na lei, sendo que em parcelas de R\$ 200,00 no mês um (já quitado), R\$ 8.485,03 no mês três, R\$ 27.303,19 no mês quatro, R\$ 33.904,70 no mês cinco, R\$ 30.321,62 no mês seis, R\$ 27.743,62 no mês sete, R\$ 25.591,87 no mês oito, R\$ 26.455,06 no mês nove, R\$ 15.973,21 no mês dez, R\$ 9.890,16 no mês onze, R\$ 7.129,06 no mês doze totalizando R\$ 212.997,52, na forma

do artigo 54, parágrafo único, conforme lista de credores do anexo II.

- **SUB QUIROGRAFÁRIOS**

Os credores sub quirografários, que não estão sujeitos ao plano de recuperação, serão liquidados conforme segue: R\$ 7.107,14 no terceiro mês, sendo que nos cinco meses subseqüentes serão quitadas parcelas iguais de R\$ 6.567, 14.

- **QUIROGRAFÁRIOS**

Os débitos quirografários de valores inferiores a R\$ 10.000,00 os quais totalizam R\$ 222.924,39 serão quitados durante o terceiro ano da recuperação judicial em 12 parcelas iguais e consecutivas.

Credores quirografários cujos valores superam dez mil reais, serão pagos de forma proporcional a participação de cada um na dívida total, conforme demonstração de fluxo de caixa projetada disponível no anexo I, como descrito abaixo:

- No ano três, será disponibilizado aos credores desta categoria o valor de R\$ 102.012,25.
- No ano quatro, será disponibilizado aos credores desta categoria o valor de R\$ 520.796,15.
- No ano cinco, será disponibilizado aos credores desta categoria o valor de R\$ 727.640,34.
- No ano seis, será disponibilizado aos credores desta categoria o valor de R\$ 951.769,73.
- No ano sete, será disponibilizado aos credores desta categoria o valor de R\$ 1.193.282,06.
- No ano oito, será disponibilizado aos credores desta categoria o valor de R\$ 1.453.874,63.
- No ano nove, será disponibilizado aos credores desta categoria o valor de R\$ 1.734.807,48.
- No ano dez, será disponibilizado aos credores desta categoria o valor de R\$ 802,35.

Os valores acima já se encontram devidamente corrigidos pelo INPC médio anual (IBGE), e respeitam o critério de valor a distribuir, em conformidade com o resultado obtido pela empresa durante os anos da recuperação.

V – DEMONSTRAÇÃO DA VIABILIDADE ECONÔMICA DO PLANO.

Realizadas as condições de produção e estabilização de um fluxo de caixa, estimável, em favor da empresa recuperanda, permite o atendimento da cláusula dilatória do pagamento acima exposta, sendo de ressaltar que este é o LIMITE da viabilidade econômica, que somente é alcançada pela possibilidade da constituição de reserva para manutenção de capital de giro e reserva para investimentos no ativo fixo visando as condições ideais para produção, a ser formado durante o período de carência.

Vale destacar, por fim, que o prazo solicitado para saldar os débitos, atende à necessidade de pagamento das despesas processuais, negociações tributárias e dívidas trabalhistas neste primeiro ano, após a carência, pagamentos mensais iguais e sucessivos nos próximos dez anos totalizando 100% do passivo. Para cálculo do plano de amortizações foi considerado um passivo total de R\$ 15.719.109,95.

VI - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por fim, vale destacar que para fundamentar a elaboração do presente Plano de Recuperação, bem como estabelecer sua viabilidade, foram utilizadas as demonstrações financeiras, gerenciais, mercadológicas e a experiência de anos de atuação no mercado.

Destaca-se ainda que o sucesso de todo e qualquer empreendimento depende de inúmeros fatores internos e externos, muitas vezes alheios ao controle de quem está na sua implementação. O risco é inerente a qualquer atividade,

sendo impossível eliminá-lo por completo. Em função disto, para a elaboração do presente, o Genoma buscou adotar premissas transparentes, de forma a minimizar eventuais riscos ou desvios na recuperação da empresa.

No mais, o Laboratório Genoma reafirma que, com a determinação da diretoria e a de sua equipe de colaboradores, este Plano alcançará o sucesso almejado, que, além do pagamento de seus credores, é a própria recuperação efetiva da empresa.

Assim, cumpridos os artigos 61 e 63 da Lei 11.101/2005, o Genoma compromete-se a honrar com os demais pagamentos no prazo e forma estabelecidos no seu Plano de Recuperação homologado em juízo.

ANTE O EXPOSTO, requer seja publicado o **AVISO AOS CREDORES**, a que alude o **artigo 53 da Lei de Recuperação e Falências**, bem como, ao final, em inexistindo OBJEÇÕES, seja **HOMOLOGADO JUDICIALMENTE O PLANO DE RECUPERAÇÃO**. Se interposta tempestiva objeção, seja convocada ASSEMBLÉIA DE CREDORES para aprovação ou modificação do plano de recuperação.

Juntada **LAUDO ECONÔMICO-FINANCEIRO E DE AVALIAÇÃO DOS BENS DA EMPRESA**, subscrito por profissional habilitado, na forma do artigo 53, II, da LRF, no prazo de 15 dias.

Requer a **INTIMAÇÃO DO MINISTÉRIO PÚBLICO**.

Requer a intimação do doutor administrador judicial dos termos desse plano.

Nestes termos, pede deferimento.
Anápolis, 14 de fevereiro de 2008.

SÉRGIA MARIA GOMES DE SOUZA
OAB-GO N.º 9.134

LABORATÓRIO GENOMA IND COM IMP E EXP LTDA.

SOUZA FERREIRA E ASSOCIADOS LTDA.

ANEXO I

ANEXO II

ANEXO III