

SULPEL DISTRIBUIDORA DE PAPÉIS LTDA.

EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

CNPJ: 93.826.360/0001-28

**Plano de
Recuperação
Judicial**

JULHO/2012

Sumário

1. Apresentação	4
1.1. Objetivo	4
1.2. Escopo	5
2. Histórico	7
2.1. Origem da SULPEL	7
2.2. Composição do Capital.....	8
2.3. Breve Cronologia Histórica.....	8
3. Caracterização da Empresa	10
3.1. Segmento de Atuação	10
3.2. Mercado de Atuação	10
4. Fatores que Contribuíram para as Dificuldades.....	12
4.1. Importação de Produtos	12
4.2. Competitividade x Lucratividade.....	13
4.3. Inadimplência de Clientes	13
4.4. Questões internas	14
4.4.1 Reestruturação Societária	14
4.5. Despesas Financeiras	14
5. Composição da Dívida	16
6. Diagnóstico Econômico-Financeiro	17
6.1. Situação Atual.....	17
6.2. Conclusão do Diagnóstico	19
7. Plano de Recuperação.....	20
7.1 Reestruturação Operacional	20
7.2. Reestruturação Administrativa e Financeira.....	21
7.2.1. Readequação de Custos, Despesas e Dívidas.....	23
7.3. Aspectos Relevantes das Projeções	25

7.4. Análise das Projeções.....	25
7.5. Resumo das Projeções	26
7.6. Conclusão das Projeções.....	31
8. Proposta aos Credores	32
8.1. Perfil de Pagamento	33
8.1.1. Credores Quirografários até R\$ 20.000,00.....	33
8.1.2. Credores Quirografários acima de R\$ 20.000,00	33
8.1.3. Bancos e Outras Instituições Financeiras.....	34
8.2. Credores Trabalhistas.....	34
8.3. Readequação do Valor da Dívida	35
8.4. Novação das Dívidas dos Coobrigados.....	36
8.5. Disposição dos Cotistas	36
9. Conclusão	37
NOTA DE ESCLARECIMENTO	38

1. Apresentação

1.1. Objetivo

Este documento foi elaborado com o intuito de apresentar e estabelecer os principais termos do Plano de Recuperação Judicial ("Plano de Recuperação" ou "Plano") da **EMPRESA SULPEL DISTRIBUIDORA DE PAPÉIS LTDA. - em Recuperação Judicial**, ora proposta (doravante denominada "SULPEL" ou "Empresa"), sob a égide da Lei de Recuperação Judicial e Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005) ("Lei de Recuperação de Empresas").

Em 31 de maio de 2012, foi exarada Decisão do Exmo. Sr. Dr. Lucas Maltez Kachny, da Vara de Falências, Concordatas e Insolvências da Comarca de Porto Alegre deferindo o processamento do pedido de recuperação judicial.

O Plano de Recuperação inclui uma análise econômico-financeira da Empresa e a descrição das medidas que serão adotadas com o objetivo de fazer com que a **SULPEL** volte a desenvolver seus negócios de forma organizada e eficiente, tornando-se viável, econômica e financeiramente.

Após a demonstração de viabilidade e da descrição da origem dos recursos serem utilizados na quitação de seu passivo, este Plano irá descrever o cronograma de pagamentos dos valores devidos aos credores habilitados no processo de Recuperação Judicial da Empresa, bem como determinados créditos não sujeitos ao Plano, mas que afetam a geração de caixa da Empresa.

O Plano de Recuperação foi desenvolvido no período entre Junho e Julho de 2012, sendo fruto da cooperação entre a administração da Empresa e a Juenemann & Associados – Auditores e Consultores.

A **SULPEL** forneceu a base histórica de informações operacionais e de dados financeiros detalhados necessários à elaboração das premissas que nortearam as projeções de resultados financeiros e estimativas de geração de caixa decorrente da venda de seus produtos. A Juenemann & Associados – Auditores e Consultores desenvolveu as projeções financeiras com base nas informações fornecidas pela **SULPEL**, apurou a geração de caixa, identificou a

necessidade de recursos e a forma possível para amortização da dívida atual, consoante os elementos e premissas disponibilizados.

1.2. Escopo

O trabalho está estruturado de forma a transmitir uma visão sobre a **SULPEL**, contemplando suas características principais, sua história, seus problemas, as razões que levaram à atual crise financeira e as alternativas para solução da crise.

A elaboração da proposta aos credores é consequência de intenso trabalho que envolveu análises, discussões com a administração da Empresa e simulações financeiras.

O trabalho da Juenemann & Associados – Auditores e Consultores, junto à administração da **SULPEL**, foi desenvolvido em duas fases: (i) diagnóstico preliminar; e (ii) plano de reestruturação. O diagnóstico preliminar projetou os resultados futuros da Empresa com base na manutenção da situação atual. Durante o desenvolvimento desta fase, pôde-se identificar e entender os problemas e eventos que levaram a Empresa a uma situação de dificuldades financeiras que culminou no pedido de Recuperação Judicial.

O entendimento reunido no diagnóstico foi então utilizado para determinar as soluções que embasaram o Plano de Recuperação, cujos pontos principais podem ser assim sintetizados:

- Os itens dois e três tratam do histórico e da caracterização da Empresa e o objetivo é demonstrar sua origem, sua evolução, sua forma de atuação, sua estrutura e seu mercado de atuação.
- No item quatro está demonstrado como a Empresa chegou à situação atual, que implicou na necessidade do pedido de recuperação judicial.
- Os itens cinco e seis demonstram a magnitude e composição da dívida atual e apresentam uma evolução histórica de seu desempenho econômico-financeiro.
- O item sete apresenta o Plano de reestruturação operacional e financeira que se pretende adotar para viabilizar a recuperação da Empresa.

- Os itens 8 e 9 tratam da Proposta aos Credores, que é resultante da geração de caixa potencial, apurada de acordo com as análises apresentadas nos itens seis e sete, valendo destacar que há previsões (a) de antecipação do cronograma de pagamentos, seja pela obtenção de resultados acima dos projetados, seja pelo ingresso de novo(s) investidor (es); e (b) de condições adicionais oferecidas pela SULPEL aos credores, com o objetivo de atenuar o nível de risco.

2. Histórico

2.1. Origem da SULPEL

A **SULPEL** foi constituída em março de 1991, como iniciativa de três profissionais que já atuavam no ramo de distribuição de papel como funcionários em outras distribuidoras. Visualizou-se, na época, a possibilidade de unir os conhecimentos comerciais e as experiências dos sócios e se decidiu empreender via distribuição de papel, em diversas linhas e com produtos multimarcas, com o objetivo de agregar valor aos clientes, cujo atendimento das necessidades variadas era o principal objetivo comercial.

Desde sua fundação a SULPEL mantém sua base de atuação da cidade de Porto Alegre/RS, tendo iniciado suas atividades atendendo apenas clientes da própria capital do estado através de um pequeno depósito na Av. Pernambuco, zona norte da cidade. Em 1994, fruto da expansão inicial experimentada, a SULPEL se mudou para um depósito de 600m² na Av. Cairú, momento no qual passou a ser reconhecida pelo mercado como uma distribuidora que participava fortemente do mercado concorrencial. A sequência do crescimento da empresa fez com que, em 1996, tivesse de buscar um local ainda mais amplo, o que resultou na transferência da empresa para a Rua Santa Catarina, onde se situa até hoje, para ocupar uma área de aproximadamente 1.200m².

Com a evolução de sua participação no mercado, o aumento de sua capitalização e o crescimento do crédito junto às fábricas fornecedoras, a SULPEL chegou a atender todo o estado do Rio Grande do Sul e parte de Santa Catarina, atingindo a comercialização de 500 toneladas de papel por mês.

Apesar da correta leitura empresarial, a **SULPEL** enfrentou uma série de percalços e dificuldades, algumas destas fora do controle da Empresa, como as seguidas retrações de crédito consequentes das várias crises econômicas que se estabeleceram, bem como a mudança do mercado, o qual se tornou “nacional”, visto o ingresso no mercado do Rio Grande do Sul de grandes distribuidoras vindas, principalmente, de São Paulo. A fim de enfrentar esta nova característica concorrencial, a **SULPEL**, considerando, inclusive, a redução das margens operacionais, necessitava de recursos financeiros para manter o processo comercial em

patamares necessários ao perfil de variedade e de multimarcas adotado, o que fez com que buscasse tal alavancagem junto a instituições de crédito, através, principalmente, da antecipação de seus recebíveis. Este e outros atores que influenciaram a história da **SULPEL** serão abordados em detalhes no item "4" deste.

Apesar das inúmeras dificuldades que surgiram, a SULPEL trilhou um caminho de sucesso comercial, tendo atingido uma posição de grande destaque no mercado do Rio Grande do Sul.

2.2. Composição do Capital

Atualmente o capital social da **SULPEL**, de R\$ 705.000,00 (setecentos e cinco mil reais), totalmente integralizado, está composto e distribuído da seguinte forma:

- Luiz Cláudio Figueira 50% R\$ 352.500,00
- José Luiz M. Figueira Júnior 50% R\$ 352.500,00

Cabe referir, como será indicado no item 2.3 seguinte, que em 2008, houve, pelos atuais sócios, então detentores de 33,33% cada um da sociedade, a compra de participação societária de Sadi Marcolim, o qual, naquele momento, possuía os 33,33% restantes do Capital Social, o que, visto os valores envolvidos, também acarretou em mais um momento de reorganização da empresa e em desencaixe financeiro não originalmente previsto.

2.3. Breve Cronologia Histórica

- 1991 - Fundação e Início das operações na Av. Pernambuco
- 1994 – Mudança da Sede para Av. Cairú – depósito de 600m2
- 1996 – Mudança da Sede para Rua Santa Catarina – depósito de 1.200m2
- 1997 – Empresa atinge a integralidade do mercado gaúcho
- 2000 – Empresa expande a atuação para o mercado de Santa Catarina
- 2003 – Ingresso da empresa na Associação Nacional dos Distribuidores de Papel
- 2006 – Sócio José Luiz M. Figueira Júnior assume cargo na Diretoria da Associação Nacional dos Distribuidores de Papel. Permanece na diretoria até os dias atuais.
- 2008 – Reorganização societária com saída do sócio Sadi Marcolim

- 2009 – Empresa inicia processo de importação de produtos para comercialização
- 2012 – Pedido de Recuperação Judicial

3. Caracterização da Empresa

3.1. Segmento de Atuação

O negócio representado pela SULPEL tem como principais itens comercializados os papéis para impressão gráfica em folha e em bobina, como off set, couche, auto copiativo, adesivo, carbono, cartolina, jornal, cartão duplex e tríplex, atingindo, principalmente, as gráficas, de todos os portes, do estado do Rio Grande do Sul e parte de Santa Catarina.

O faturamento da SULPEL atingiu montantes mensais de 500 toneladas de papel, resultando na cifra de cerca de R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais) de faturamento bruto no ano de 2010, o qual representou o pico da atividade comercial da empresa.

Por vender seus produtos para um perfil de cliente representado, principalmente, por gráficas de pequeno e médio porte, a carteira da SULPEL é bastante pulverizada, e enfrenta os momentos de oscilação do mercado gráfico.

3.2. Mercado de Atuação

A **SULPEL** atua no mercado do Rio Grande do Sul, principalmente, atingindo, também parte de Santa Catarina. Sempre com foco na Indústria Gráfica, o foco de atuação básico é o mercado de empresas gráficas existente nestes dois mercados.

De um modo geral, as grandes empresas que distribuem papel identificaram o mercado gaúcho como sendo uma boa alternativa comercial para agregar volume de faturamento aos mercados originais onde atuavam. Com isto, o mercado do Rio Grande do Sul recebeu as principais distribuidoras de papel do país, o que acirrou o mercado, principalmente pelo fato de que estas empresas, em alguns casos, correspondiam a distribuidoras próprias de empresas que produziam os principais produtos trabalhados pela **SULPEL**.

Com esta mudança do perfil concorrencial na região de atuação da SULPEL, o momento atual é de identificação de novas maneiras de gestão da EMPRESA, bem como de adaptação a uma modelagem comercial que necessita ser diferente da até então adotada. Embora distribuidoras menores, como o caso da SULPEL, possam, por um lado, ser menos competitivas do que as

“gigantes” do mercado, por outro lado elas têm maior flexibilidade em atender mudanças rápidas impostas pelo mercado consumidor de seus produtos.

Em termos perspectivos, vemos que o mercado gaúcho possui, mesmo com o ingresso das grandes distribuidoras, um bom potencial para as distribuidoras menores, inclusive considerando-se a capacidade das “pequenas” em ter agilidade no atendimento aos consumidores, o que não é uma característica presente de forma contumaz nas grandes distribuidoras.

Mesmo considerando que há bom espaço a ser trabalhado, a **SULPEL** está ciente de que precisa modificar diversos processos e procedimentos até então adotados, alguns com sucesso e outros nem tanto, de modo a que possa reforçar suas eficiências e eficácias, qualificando sua gestão e reforçando/recuperando a imagem que sempre teve junto ao mercado que atende, buscando se prover de produtos e meios de atuação que privilegiem a escala, a celeridade, a qualidade de seus produtos, a relação preço X resultado e a logística no atendimento dos seus pedidos.

Diante deste cenário perspectivo, a **SULPEL** estuda opções de redirecionamento parcial de sua capacidade operacional para atendimento de segmentos em que não atuava de forma tão focada (ex.: papelaria cut size – formatos A3, A4), bem como modificar sua atuação para um perfil mais pró-ativo do ponto de vista comercial.

A **SULPEL** planeja, também, alterar suas características de gestão, focando em uma administração enxuta, austera, com maior emprego de meios tecnológicos e que possibilitem uma melhor tomada de decisões, o aumento de emprego de alternativas de terceirização de atividades meio, tudo com o objetivo focar suas atividades fim.

4. Fatores que Contribuíram para as Dificuldades

A **SULPEL** vem atuando em um setor competitivo, com preços decrescentes e margens baixas, apresentando uma situação de estrutura de capitais desequilibrada. Os esforços para gerar faturamento e conseqüentemente resultados para reequilibrar sua estrutura de capitais, incluindo o crescimento de quadro de pessoal e de custos diretos e indiretos, não lograram o êxito pretendido, o que fez com que os esforços de crescimento tenham sido anulados, implicando em aumento e aprofundamento do desequilíbrio.

O diagnóstico realizado identificou os pontos adiante, não obrigatoriamente na ordem em que dispostos, como as principais origens dos fatores que contribuíram para o surgimento e o agravamento das dificuldades da Empresa.

4.1. Importação de Produtos

A **SULPEL**, até por integrar a Associação Nacional de Distribuidores de Papel, buscou incessantemente se manter alheia à tendência de importação de papel praticada pela concorrência, tentando privilegiar o mercado nacional. Principalmente a partir dos anos de 2007 e 2008, o mercado passou a ser inundado por papéis importados, inclusive alguns com qualidade inferior aos fabricados pelo mercado nacional, o que resultou numa queda drástica do preço médio dos produtos, gerando uma acentuada queda nas margens de empresas que atuavam com produtos nacionais.

Esta redução drástica das margens forçou a empresa a buscar aumentar seu faturamento em muito para compensar referida queda de lucratividade, gerando, como fruto dos prazos médios de recebimento e de pagamento, na forte operacionalização de antecipação de recebíveis para financiar a operação da empresa, aumentando o desequilíbrio da estrutura de capital.

Conforme já mencionado, a visão original da empresa era a de ampliar e diversificar o leque de produtos oferecidos ao mercado. Agregando-se o fato de que a empresa se manteve fiel ao ideário de buscar ser suprida pelo mercado nacional, o impacto financeiro gerado pela postura de não se curvar à tendência de mercado de importar produtos resultou em uma forte

descapitalização e na elevação do endividamento da empresa junto às instituições financeiras, uma vez que veio a ter uma forte redução de sua lucratividade, o que, não somente, ajudou a desequilibrar ainda mais a estrutura de capitais, como onerou sob maneira a **SULPEL**.

A tentativa de ingresso da empresa no “mundo do comércio exterior”, a partir de 2009, quando buscou iniciar a importação de produtos, resultou, novamente, em acréscimo de perdas gerais, uma vez que feita em atraso em relação aos concorrentes, sem a devida expertise e em momento que a vantagem competitiva já havia sido reduzida, seja pelos aspectos de valoração das moedas no mercado (câmbio), e pelas medidas protecionistas adotadas pelo Governo Federal.

4.2. Competitividade x Lucratividade

Conforme já referido no Item **3.2. Mercado de Atuação**, a **SULPEL** atua num segmento cuja concorrência é extremamente acirrada por natureza. Adicionalmente, por conta do processo de importação que se iniciou, principalmente, em 2007 e 2008, com o ingresso dos produtos “de fora”, o mercado passou a trabalhar com linhas e itens de qualidade não tão boa quanto às comercializadas pela **SULPEL**, mas com preços extremamente inferiores, o que forçou a empresa a atuar com preços similares para produtos e custos díspares.

Como a concorrência se acirrou, ainda mais, com este procedimento de importação sendo praticado pelas grandes distribuidoras do centro do país, as margens de lucratividade, as quais já não eram elevadas, minguaram sensivelmente. Houve estabilidade dos preços do papel para o mercado consumidor, pelo achatamento, mas o custo dos produtos nacionais apresentou incrementos que afetaram significativamente a relação preço x rentabilidade.

4.3. Inadimplência de Clientes

Além dos aspectos abordados no item **4.2. Competitividade x Lucratividade**, as gráficas de médio e pequeno porte, principais representantes da clientela da **SULPEL**, sentiram os efeitos da redução de margens do setor. Tais efeitos, oriundos inclusive da globalização econômica e operacional, fato decorrente de que novas e mais sofisticadas tecnologias de computação gráfica estão cada vez mais disponíveis ao público leigo, provocando a queda na demanda

pelos serviços gráficos tradicionais, afetando seriamente a saúde financeira da maioria destas Empresas. Resultado desta situação, houve um alongamento do prazo médio de recebimentos dos créditos da **SULPEL**, bem como o aumento da ocorrência de inadimplemento dos títulos decorrentes das vendas da empresa, o que, a título exemplificativo, resultou na perda de R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais) em apenas três clientes em cerca de 6 (seis) meses, sem falar em ocorrências de menor monta e pulverizadas.

4.4. Questões internas

4.4.1 Reestruturação Societária

No ano de 2008 a **SULPEL** se viu obrigada a proceder a uma reestruturação societária, o que se deu através da saída do sócio Sadi Marcolim, que possuía 33,33% das quotas sociais da empresa.

A fim de viabilizar esta concentração de capital social nos sócios atuais, a **SULPEL** sofreu um impacto financeiro, pelo pagamento das quotas sócio retirante, bem como o impacto estrutural fruto da mudança e adaptação interna que se obrigou a experimentar. Coincidindo com o momento em que o mercado mais fortemente atuava com procedimentos de importação de papéis, o processo de reestruturação societária gerou um aumento do desequilíbrio financeiro, uma vez que retirou do capital de giro da empresa mais uma parcela de recursos.

4.5. Despesas Financeiras

Por trabalhar com uma base de capital cada vez menor, a recorrência ao crédito de bancos e outras instituições financeiras, bem como ao crédito de fornecedores para suportar sua expansão comercial teve forte impacto sobre os resultados da **SULPEL**, via o elevado comprometimento destes com despesas financeiras.

Apesar das dificuldades apontadas no corpo do presente trabalho, a **SULPEL** vinha mantendo suas operações em ritmo e quase normalidade, uma vez que ainda mantinha linhas de créditos com garantias de títulos em perfis aceitáveis (30% a 40% das operações garantidas pelo valor de face de títulos comerciais). Entretanto, com o agravamento da crise europeia e a eclosão da crise americana, o mercado financeiro adotou uma postura de enrijecimento creditício,

decorrente da baixa liquidez dos créditos, o que, em curtíssimo espaço de tempo fez com que linhas de créditos passassem a ser garantidas com até, em alguns casos, 110% do valor da operação com títulos comerciais, e, ainda, com taxas de juros e serviços mais elevados em relação aos antes praticados.

Resultado desta mudança de perfil/critério da concessão de créditos, a empresa passou a ter dificuldades na manutenção de suas linhas de crédito, visto que não possuía geração operacional de faturamento que permitisse o incremento e a manutenção de tais garantias, tendo, com isto, que se submeter a opções de capital de terceiros com custos mais elevados, reduzindo ainda mais a rentabilidade do negócio e comprometendo ainda mais o fluxo de caixa da empresa.

Ainda, como fruto da ausência de geração operacional suficientemente grande de modo a permitir a amortização e a exposição aos capitais de terceiros, e compelida pela necessidade de manutenção de compromissos assumidos, a empresa experimentou um processo de “círculo vicioso” de dependência de recursos de terceiros, o qual acabou por se manter até os momentos atuais.

5. Composição da Dívida

A dívida total da **SULPEL**, conforme relação de credores apresentada pela Empresa quando da instrução do pedido de recuperação judicial era da ordem de R\$ 18.617.680,96 (dezoito milhões, seiscentos e dezessete mil, seiscentos e oitenta reais e noventa e seis centavos), não excluídas as garantias oferecidas pela empresa (títulos comerciais recebíveis). Este total inclui dívidas em moeda estrangeira que foram convertidas para REAIS à taxa de R\$ 2,0098.

Composição Resumida quando do Pedido de Recuperação:

<u>Resumo dos valores devidos</u>	<u>Valor original</u>
Credores com créditos até R\$ 20.000,00	147.576,16
Credores com créditos superiores a R\$ 20.000,00	3.642.711,41
Total devido para factorings e instituições financeiras	13.637.154,83
Total devido de impostos	1.190.238,56
Soma	18.617.680,96

Note-se que a dívida está segmentada por classes de credores, conforme classificação definida pela Lei 11.101. Cabe destacar, ainda, que quando da realização deste Plano, ainda não havia sido publicada a relação de créditos, nem a lista de credores e suas respectivas classes pelo Administrador Judicial, podendo haver alterações resultantes de impugnações de credores, ou mesmo de perícias realizadas a pedido da recuperanda.

A classificação que norteou esta composição é um exercício da **SULPEL**, com base nos documentos, contratos e outros, e informações disponíveis em seus controles na data do pedido de Recuperação Judicial.

A assunção desta classificação não significa qualquer compromisso definitivo da **SULPEL** com a definição de classes ou valores de créditos, o que será definido após período de publicação e eventuais impugnações.

Saliente-se, novamente, que como não foram considerados no montante da dívida da empresa os títulos garantidores oferecidos, os quais, com certeza, foram objeto de liquidação e consequente redução do saldo devido, os valores finais do processo de recuperação judicial serão efetivamente definidos após a conclusão do processo de impugnações, baixas de valores liquidados e avaliação do processo ora apresentado.

6. Diagnóstico Econômico-Financeiro

6.1. Situação Atual

Recapitulando o que já foi visto até agora, a **SULPEL** percorreu uma trajetória de forte crescimento, mesmo que com desequilíbrio em sua estrutura de capitais, sendo que a partir de, principalmente, 2007, em função das mudanças de comportamento da concorrência e, por consequência, do mercado, não acompanhadas pela empresa, ingressou em forte declínio em sua situação financeira, vendo-se obrigada a intensificar a busca de recursos junto a instituições financeiras, reduzindo sensivelmente as já baixas margens de lucratividade. Além disto, fruto da descapitalização experimentada, a **SULPEL**, com as dificuldades originadas pela liquidez de crédito, cada vez mais comprometia seu faturamento para dar garantias às operações de crédito a que estava submetida, com afetação de seu fluxo de caixa, sem, em contra partida, atingir nível operacional de resultados que possibilitassem uma adequação dos desequilíbrios de sua estrutura de capital.

Apesar de mantendo níveis de faturamento, no mínimo, estáveis, a empresa não conseguiu atingir níveis de resultados, operacional e de caixa, adequados, sendo que a velocidade de geração de caixa líquido da empresa não acompanha a velocidade do incremento dos compromissos, principalmente decorrentes da captação de linhas de crédito, fatores estes que provocaram, a longo do tempo, sérios desequilíbrios na sua estrutura de capitais.

Mesmo que se considerasse a consistência desta boa performance de faturamento, a suposição de que a Empresa poderia vir a ter condições de, em mantendo esta mesma atuação, adequando suas estruturas de despesas e custos para uma melhor geração de resultados, promover, ainda que de forma lenta, um gradual saneamento financeiro, dependeria da manutenção de suas linhas de crédito. Todavia, o corte/redução do crédito, aliado ao crescimento dos custos inerentes a tais créditos, veio interromper esta expectativa de processo **SULPEL**, mergulhando-a numa crise aguda de liquidez e desorganização interna que perduraram até os dias atuais.

A drástica redução de faturamento, hoje em cerca de 30% de volumes já atingidos, resultante da inexistência de produto a comercializar em decorrência da não mais concessão de créditos,

levou a empresa a trabalhar com resultados brutos muito fracos, ressaltando-se a velocidade para adequar seus custos e despesas, que estavam formatados para um nível bem maior de faturamento, não acompanha o da queda de nível de operação na mesma proporção. Medidas emergenciais para adequação dos custos e despesas implicaram em uma desorganização temporária da empresa, levando a uma piora ainda maior do desempenho econômico e financeiro.

Para avaliar o grau de deterioração econômica e financeira da empresa, bem como a magnitude do desequilíbrio da estrutura de capitais, a dívida da **SULPEL**, considerada no pedido de recuperação judicial, corresponde, praticamente em número exato, ao faturamento alcançado em 2011, demonstrando a incapacidade da empresa em honrar seus compromissos na formatação atual.

Com base nesta assertiva, resta inequivocamente constatada a deterioração de sua situação financeira e econômica, caracterizando, inclusive, o desequilíbrio absurdo da estrutura de capitais, quando comparado o capital próprio com o de terceiros, caracterizado pelo endividamento geral da empresa.

Ainda, pelo perfil de sua atividade, qual a seja a distribuição de produtos, no caso em tela, papel, a **SULPEL** possui uma situação patrimonial peculiar, posto que a mesma não é possuidora de Ativo Imobilizado significativo e de maior representatividade quanto à possibilidade de concessão de garantias reais. Poder-se-ia falar no patrimônio intangível da empresa, que é seu nome no mercado, seu know how e sua clientela. Entretanto, pelas suas características, estes elementos intangíveis não conferem valoração específica, visto a situação da empresa, motivo pelo qual são desconsiderados no presente Plano.

Tão aguda e profunda é a situação de deterioração **SULPEL** que não há porque buscar se apresentar indicadores usualmente praticados para as avaliações econômico-financeiras, uma vez que a simples identificação de que a dívida original no momento do pedido corresponde ao faturamento do último exercício, em um segmento que possibilita níveis de rentabilidade final, nos casos de maior qualidade de gestão experimentados, da ordem de 5% a 8% da receita operacional líquida, teríamos que a empresa, tendo como premissa para suposição que a

integralidade da dívida ficasse congelada, somente honraria a mesma em cerca de 25 (vinte e cinco) anos com a geração operacional.

6.2. Conclusão do Diagnóstico

A principal causa da situação atual da **SULPEL** é o desequilíbrio de sua estrutura de capitais. A origem deste desequilíbrio foi a incorreção de medidas de gestão da empresa, a qual, sem considerar aspectos de geração de caixa, buscou crescimentos de faturamento e expansão de mercados que não foram acompanhados pela lucratividade e rentabilidade financeira.

Extremamente alavancada, a conjugação de situações já referidas neste, tais como o ingresso de produtos importados em larga escala, o enrijecimento do crédito, dentre outros, e de outras situações conjunturais, tais como elevação dos níveis de inadimplência e a crise de liquidez experimentada a partir de 2008 acabaram por revelar a fragilidade estrutural da Empresa, levando-a a um nível de endividamento, e custo financeiro desta, incompatíveis com sua capacidade de geração de caixa.

Tendo que buscar recursos de terceiros para suportar a operação, a **SULPEL** entrou numa espiral crescente de alavancagem que atingiu, na realidade ultrapassou, o limite da capacidade de endividamento em 2012.

Diante da perspectiva de um colapso financeiro geral, e após terem suas tentativas de soluções somente com forças internas frustradas, a Administração não viu outra saída para a preservação de sua sobrevivência e dos interesses dos terceiros, a não ser solicitar o recurso da recuperação judicial.

7. Plano de Recuperação

O Plano de Recuperação da **SULPEL** conta com duas frentes específicas:

- Reestruturação Operacional; e
- Reestruturação Administrativa e Financeira.

Primeiramente foram realizadas intensas discussões com a administração da Empresa, para identificação de alternativas de aumento da geração de caixa e, depois, os resultados dessas discussões transformaram-se em premissas e medidas primordiais do Plano de Recuperação, e metas para os Administradores.

As medidas primordiais para a implantação do Plano de Recuperação são:

7.1 Reestruturação Operacional

A parte principal da reestruturação operacional da **SULPEL** é a reorganização de seu processo de gestão comercial.

Este processo, caracterizado, simplistamente, pelo binômio COMPRA-VENDA, buscará uma adequada mensuração da correta relação necessária à geração de caixa da operação, buscando maximizar a rentabilidade operacional da empresa através da qualificação dos processos de aquisição e venda de produtos, com a readequação da estrutura comercial terceirizada e própria.

Como medida primeira, um dos atuais gestores da empresa passará a ser o principal responsável pela área comercial, de vendas, da **SULPEL**, assessorando-se nos aspectos de gestão administrativa e financeira de profissionais contratados para tais fins. Com isto, buscase, com a redução de despesas com vendas, melhorar as margens praticadas e, em consequência, do processo de melhoria e controle da gestão administrativa, aumentar e profissionalizar os controles, o acompanhamento de indicadores e a administração da empresa, buscando-se medidas técnicas e profissionais de gestão.

Subsidiariamente, a reestruturação operacional visa, junto ao mercado, inclusive com a presença de um dos sócios da **SULPEL** diretamente envolvido com a parte comercial, reconquistar a confiança do mercado, reerguer a “marca”, reposicionar a empresa dentre as principais operadoras de seu segmento de atuação e reforçar/demonstrar, na prática, o intuito da **SULPEL** em atender ao Plano de Recuperação.

Ainda na linha da reestruturação operacional a empresa adotará em sua atuação como um todo, mas principalmente na área comercial, o processo de “Gestão por Objetivos”. Referida gestão, que será controlada via mecanismos a serem implementados nas áreas administrativa e financeira, proporcionará que todos os passos da empresa sejam direcionados e acompanhados de acordo com as metas definidas em diversas formas (ex.: toneladas de papel, faturamento em R\$, margens de rentabilidade bruta, etc.). No tópico relativo à reestruturação Administrativa e Financeira estarão mencionadas, de forma mais clara, algumas medidas neste sentido.

As modificações propostas quanto aos aspectos operacionais, tais como alteração da gestão de vendas, redução de custos, e definição de metas e objetivos, buscam gerar valor agregado nas operações, em função da nova formatação de estrutura e de administração comercial da **SULPEL**, e são, a nosso ver, alcançáveis por estarem dentro dos limites realistas do mercado de distribuição / comercialização de papel.

Assim, a expectativa em relação à reestruturação, é fazer com que a "nova" estrutura produtiva e comercial da **SULPEL** se oriente mais pelo lucro e pela geração de caixa, e não tanto por quantidades, permitindo margens de retorno melhores e mais consistentes, que auxiliem no processo de redução da dívida atual.

7.2. Reestruturação Administrativa e Financeira

A base principal da reestruturação administrativa e financeira da **SULPEL** será a adequação de todas as atividades a custos compatíveis com os níveis de faturamento e rentabilidade necessários. A nova visão da empresa será a do FOCO NO LUCRO e NA GERAÇÃO DE CAIXA, ou seja, no resultado operacional financeiro. Para tanto, será implementada a gestão por objetivos. Estes objetivos e seus atendimentos serão monitorados, acompanhados e

readequados, sempre que necessário, mediante sistemas informatizados de informação e com o emprego de técnicas de auditoria e de administração em níveis profissionais.

Dentro da política de foco no resultado operacional, a gestão da empresa passará a ser desempenhada por profissionais contratados para tal fim, passando os sócios, e atuais gestores, a serem responsáveis pela área comercial da empresa. Isto significa dizer que os sócios serão os principais agentes da busca de tais resultados do ponto de vista da operação.

No quesito controle e gestão, a empresa passará a ter acompanhamento permanente de empresa de consultoria/auditoria, a qual ficará responsável pelas análises dos demonstrativos contábeis e gerenciais mensais, pelo acompanhamento do cumprimento do plano de recuperação, pela avaliação de desempenho e atingimento de metas.

Os procedimentos administrativos e financeiros serão, gradativamente, totalmente informatizados, de modo a que a gestão seja ágil e enxuta, com fornecimento de informações e dados para tomada de decisão por parte da empresa.

Os ajustes de mão de obra e cortes de gastos gerais, medidas inevitáveis em momentos de reestruturação como o vivido pela **SULPEL**, já foram parcialmente efetivados pela Administração, representando uma expressiva economia mensal, visto ter havido, até o momento, uma redução do número de colaboradores da ordem de 75%, o que possibilita compatibilizar as despesas com este quesito aos atuais níveis operacionais, sendo que não se prevê incrementos significativos futuros de pessoal, dado que a estrutura remanescente após os ajustes efetivados já está dimensionada, na visão da Diretoria da **SULPEL**, para absorver a retomada nos volumes de vendas projetados.

No tocante às demais premissas da área administrativa e financeira, o modelo do Plano de Recuperação considerou, ainda, as seguintes situações básicas. Destaque-se que, em alguns casos, as mesmas terão de ser perseguidas durante o Plano de Recuperação:

- Prazo médio de Clientes => 45 dias
- Prazo médio de Fornecedores => atual: à vista – 2013: 30 dias – 2014: 45 dias
- Rentabilidade Final: de 7% a 9% do faturamento bruto

7.2.1. Readequação de Custos, Despesas e Dívidas

A reestruturação financeira se apresentou necessária na medida em que ficou evidente que somente a reestruturação operacional, visto o volume de endividamento, não seria suficiente para promover o saneamento financeiro da Empresa.

Após várias simulações chegou-se a um cenário básico contemplando a aplicação das condições abaixo sobre as dívidas da empresa:

- **Adequação da Dívida Existente:**

A dívida da **SULPEL** atingiu um volume extremamente elevado para o nível de caixa possível de ser gerado pela atividade nos próximos anos. Por esta razão, torna-se imprescindível uma redução, deságio, sobre o montante da dívida junto aos credores.

Para a formação do atual Plano, buscando que tal adequação possibilite o efetivo cumprimento deste, a adequação parte das seguintes premissas de redução da dívida:

- Credores Quirografários até R\$ 20.000,00: deságio de 40% da dívida;
- Credores Quirografários acima de R\$ 20.000,00: deságio de 50% da dívida; e
- Bancos/Outras Instituições Financeiras: deságio de 60% da dívida

A adequação ora proposta terá sua eficácia condicionada à amortização da última parcela da dívida renegociada com os credores, de modo que se mantenha o estado atual dos créditos, caso não seja cumprido o plano de recuperação.

- **Juros e Correção da Dívida Existente:**

Para os credores quirografários com créditos de até R\$ 20.000,00, visto a projeção de pagamento em curto prazo (até 12 meses), conforme se exporá nos próximos dois tópicos, não haverá qualquer acréscimo a título de juros ou correção monetária.

Para os credores quirografários com créditos acima de R\$ 20.000,00, bem como para os bancos e demais instituições financeiras, visto o prazo de carência e o alongamento da dívida, sobre a dívida individual com cada um, após a sua adequação pela aplicação do deságio, será acrescido, a título de juros e/ou correção monetária, exclusivamente, juros de 2,5% ao ano mais correção anual pela taxa referencial (TR).

- **Carência:**

Para que a empresa recupere a capacidade de financiamento do capital de giro, torna-se necessária uma carência para o início dos pagamentos, projetando-se o início de pagamento a credores quirografários com créditos até R\$ 20.000,00 para três meses

da aprovação do Plano, projetando-se o início em Dezembro de 2012. Os credores quirografários com créditos superiores a R\$ 20.000,00, bem como os bancos e demais instituições financeiras, passam a receber em doze meses da aprovação do plano, projetando-se o primeiro pagamento para setembro de 2013.

- **Prazo de Amortização:**

Até 9 (nove) meses, contados a partir do primeiro pagamento indicado no item anterior para os credores quirografários com créditos até R\$ 20.000,00. Para os credores quirografários com créditos acima de R\$ 20.000,00, bem como para os bancos e demais instituições com operações financeiras, o prazo de amortização será de 126 (cento e vinte e seis) meses, a contar do primeiro pagamento conforme referido no item carência acima.

- **Pagamentos Complementares ao Plano**

Objetivando o encurtamento do prazo do Presente Plano, a SULPEL propõe que, a partir do encerramento do exercício de 2013, repetindo-se este procedimento anualmente, com pagamento sempre até o final de março do ano posterior, 70% da geração de caixa líquida acumulada até a data base de referência seja destinada aos credores, na proporção e seus créditos.

Entende-se por geração de caixa líquida a sobra de caixa verificada, considerando-se para tanto a diferença entre os recebimentos e os pagamentos efetuados, independentemente de suas caracterizações contábeis.

- **Datas de pagamento:**

Todos os pagamentos propostos aos credores, independentemente de classes, serão realizados conforme o presente Plano quanto ao mês de ocorrência no último dia útil do mês correspondente.

- **Inadimplemento:**

Caso, por qualquer motivo, ocorra atraso, integral ou parcial, no cumprimento de qualquer pagamento aos credores, independente de classes, sobre o valor inadimplido será aplicada multa de 2% e juros de 1% ao mês.

Estas premissas financeiras são a base da **Proposta aos Credores** a ser apresentada adiante no item **8** deste relatório.

7.3. Aspectos Relevantes das Projeções

As diretrizes de reestruturação operacional e financeira, como faturamento, custos e despesas, prazo de pagamento e custo da dívida atual, etc., integram o conjunto básico de premissas das projeções de longo prazo do Plano de Recuperação. Abaixo destacamos outras premissas adotadas de igual relevância para que este Plano seja bem-sucedido, mas que não estão evidentes nos itens acima mencionados:

- Para efeito das projeções, o valor inicial da dívida não está líquido de eventuais garantias por duplicatas mercantis e/ou aplicações financeiras, tão somente tendo sido considerada a proposição de deságio efetivada;
- Os recebíveis considerados pela administração da Empresa como de difícil recebimento, tiveram seus saldos "congelados" ao longo do período das projeções, ou seja, não impactam o caixa, independente de haver alguma possibilidade de recuperação futura de uma parte destes valores;
- As projeções são feitas em moeda corrente, sem qualquer índice de correção, tanto de receitas como de despesas. No caso do faturamento ou de despesas/custos, quando há crescimento, trata-se de crescimento real de volume e/ou de preço médio por conta da mudança de mix de produtos;
- As compras de materiais são pagas à vista até o final de dezembro de 2012, e com 30 dias a partir de janeiro de 2013; e com 45 dias a partir de janeiro de 2014;
- No tocante às dívidas fiscais está contemplada nas projeções a sua renegociação, com perspectiva de parcelamento em 60 meses.

7.4. Análise das Projeções

A reestruturação operacional tem como foco central uma significativa modificação no modus operandi da Empresa, conforme já abordado em detalhes. Esta modificação implica em uma redução do tamanho do negócio, conjugada com uma série de medidas de eficiência.

As projeções financeiras capturam os efeitos cumulativos e conjugados das reestruturações operacional e financeira descritas nos tópicos anteriores.

Nas várias simulações efetuadas ficou claro que apenas a reestruturação operacional não permitiria reverter o quadro atual de dificuldades e o alcance do saneamento financeiro definitivo da empresa, levando-a a uma situação insustentável de dívida e, por conseguinte, a um colapso geral e irreversível da SULPEL. Mister a redução da dívida da empresa, de forma significativa, pois caso isto não ocorra e sem haver apoio creditício no sentido de maior possibilidade de faturamento, não haverá capacidade da empresa em honrar seus compromissos.

A partir da adoção das premissas da reestruturação financeira, segundo os critérios sugeridos no presente, o que está sujeito à concordância dos credores, é possível se alcançar um cenário de viabilidade e de saneamento financeiro da Empresa.

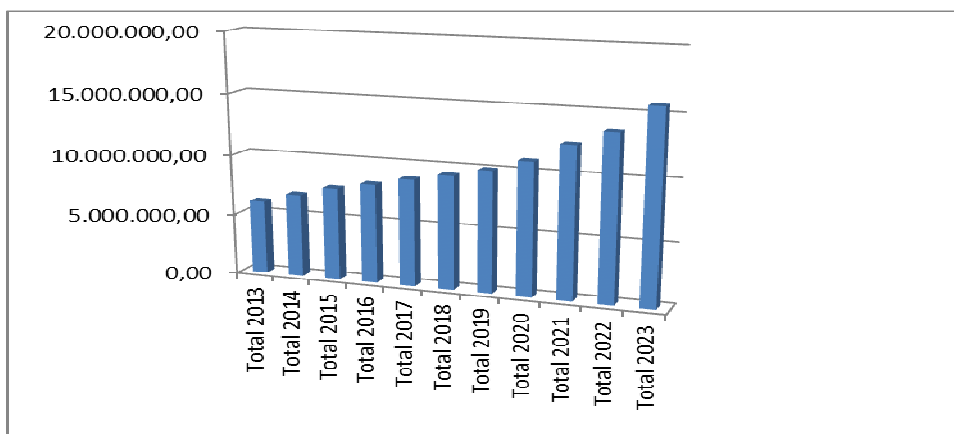
Ao longo da execução do Plano, a **SULPEL** poderá ter ocasionais necessidades de recursos e irá captar novos empréstimos, cujo efeito sobre as despesas financeiras não está computado neste Plano. Entretanto, para garantir a tomada destes novos financiamentos, deverá haver recebíveis disponíveis, o que deixa a administração tranquila para assumir o risco de ter de recorrer novamente a crédito bancário, desde que lastreado por tais recebíveis.

7.5. Resumo das Projeções

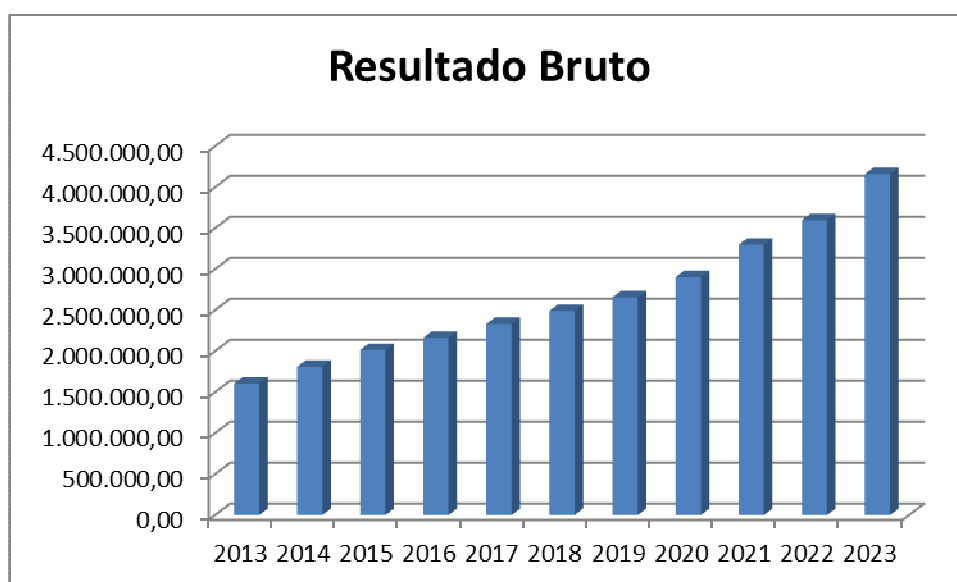
Neste tópico apresentamos uma síntese do desempenho acumulado da SULPEL previsto ao longo do período compreendido pelas projeções financeiras, demonstrando a geração operacional e a destinação destes recursos.

Destacamos que a base de projeção adotada considera o conceito do regime de caixa, ou seja, as demonstrações estão trabalhadas com base na expectativa de efetivo consumo dos recursos financeiros pela empresa.

A seguir indicamos, mediante um gráfico, o crescimento estimado para o faturamento, em reais, da empresa no período de 2013 a 2023. Utiliza-se 2023, por ser o exercício em que, com o pagamento adicional relativo à geração de caixa acumulada até 31 de dezembro daquele ano, ocorrerá a base de caixa para liquidação da dívida original desagiada.



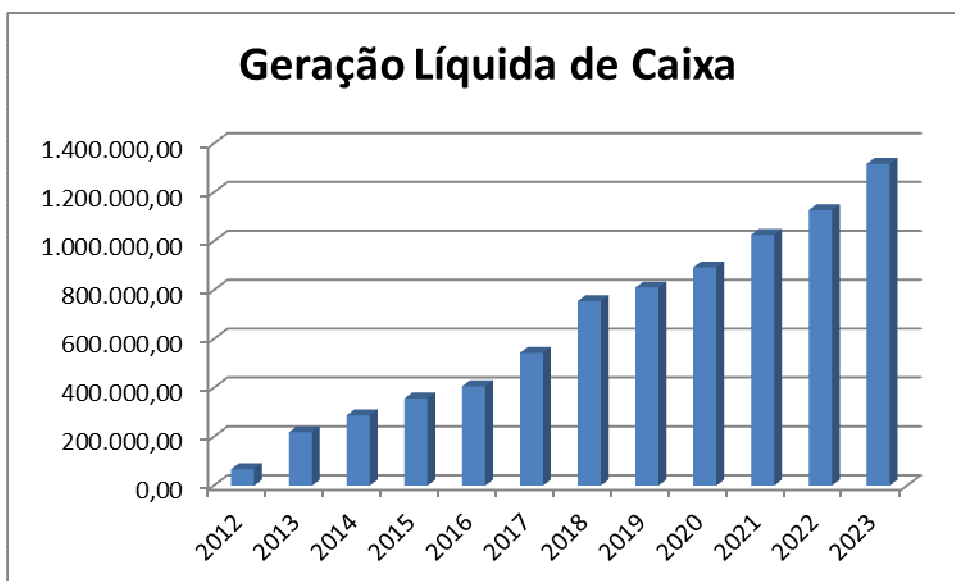
Pelas projeções efetuadas, a seguir demonstrados por gráfico, os resultados brutos da empresa serão, para o intervalo de 2013 a 2023, os seguintes:



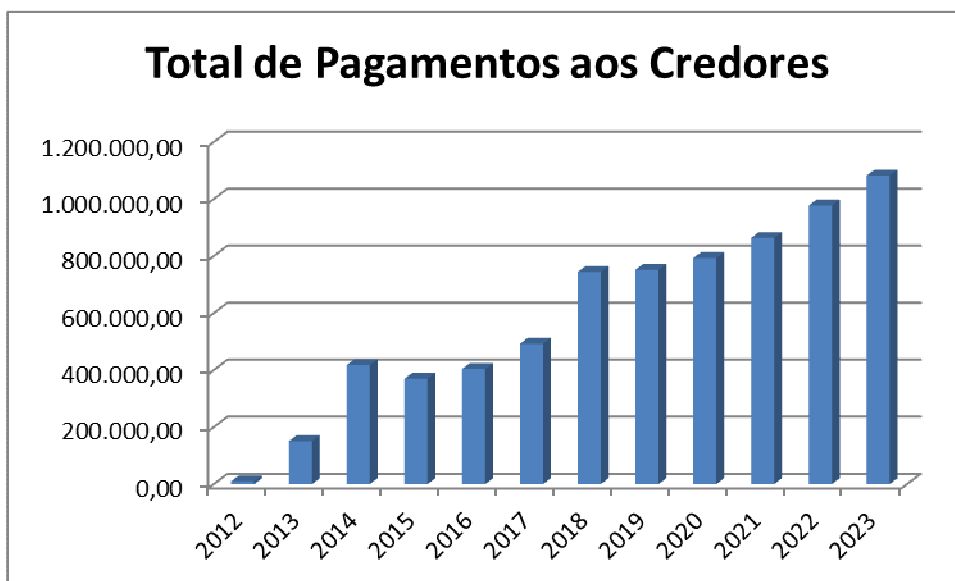
Segue o gráfico indicativo da evolução do resultado líquido após os tributos para o mesmo período:



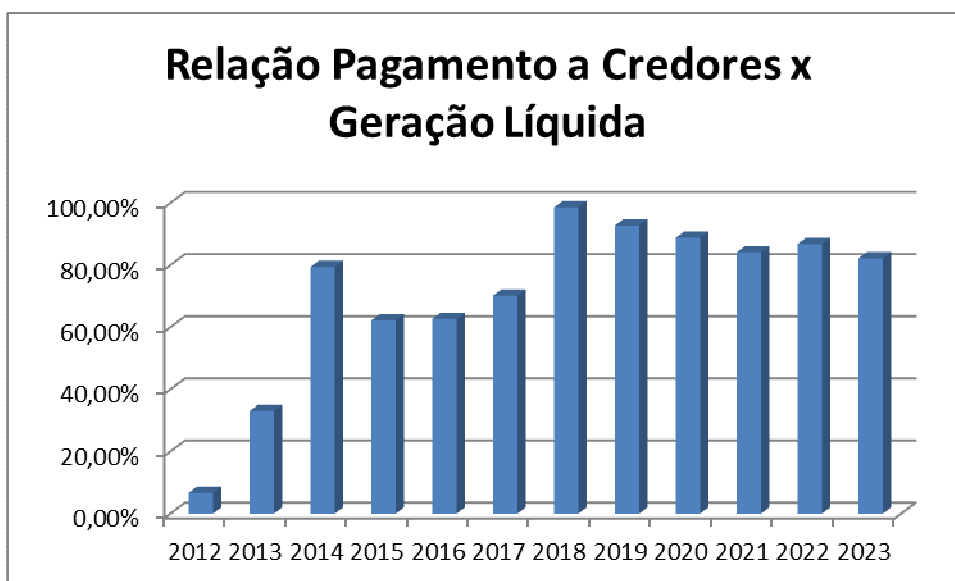
Demonstramos no quadro seguinte o volume de geração de caixa líquido gerado a cada exercício, de 2013 a 2023, já descontados os parcelamentos de tributos que serão necessários para a obtenção das certidões negativas legais.



Demonstra-se no próximo gráfico o volume anual de pagamentos efetivados a credores.



O próximo gráfico indica a relação entre o montante pago anualmente aos credores e o resultado líquido de cada exercício após o pagamento de todos os tributos incidentes, e antes do pagamento dos parcelamentos a serem efetivados para obtenção das certidões negativas necessárias.



Na página seguinte está apresentada a demonstração de resultado de cada exercício, de 2012 (agosto a dezembro) a 2024, de modo a deixar indicada a base geral completa das projeções efetivadas, as quais foram convertidas no modelo de demonstração citado, e que possibilita a visão global do Plano de Recuperação.

DEMONSTRAÇÃO RESULTADO SINTÉTICO	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Previsão de faturamento	2.360.000,00	6.050.000,00	6.825.000,00	7.600.000,00	8.160.000,00	8.800.000,00	9.400.000,00	10.025.000,00	10.950.000,00	12.445.000,00	13.575.000,00	15.700.000,00	15.870.000,00
(-) ICMS	231.280,00	592.900,00	668.850,00	744.800,00	799.680,00	862.400,00	921.200,00	982.450,00	1.073.100,00	1.219.610,00	1.330.350,00	1.538.600,00	1.555.260,00
(-) PIS	15.576,00	39.930,00	45.045,00	50.160,00	53.856,00	58.080,00	62.040,00	66.165,00	72.270,00	82.137,00	89.595,00	103.620,00	104.742,00
(-) COFINS	71.744,00	183.920,00	207.480,00	231.040,00	248.064,00	267.520,00	285.760,00	304.760,00	332.880,00	378.328,00	412.680,00	477.280,00	482.448,00
Faturamento menos imposto	2.041.400,00	5.233.250,00	5.903.625,00	6.574.000,00	7.058.400,00	7.612.000,00	8.131.000,00	8.671.625,00	9.471.750,00	10.764.925,00	11.742.375,00	13.580.500,00	13.727.550,00
Custo das Mercadoria Vendidas	1.416.000,00	3.630.000,00	4.095.000,00	4.560.000,00	4.896.000,00	5.280.000,00	5.640.000,00	6.015.000,00	6.570.000,00	7.467.000,00	8.145.000,00	9.420.000,00	9.522.000,00
Resultado Bruto	625.400,00	1.603.250,00	1.808.625,00	2.014.000,00	2.162.400,00	2.332.000,00	2.491.000,00	2.656.625,00	2.901.750,00	3.297.925,00	3.597.375,00	4.160.500,00	4.205.550,00
(-)Despesas com pessoal - fixo	96.033,60	125.262,59	125.262,59	125.262,59	125.262,59	125.262,59	125.262,59	125.262,59	125.262,59	125.262,59	125.262,59	125.262,59	125.262,59
(-)Despesas com pessoal - pró-labore	70.800,00	181.500,00	204.750,00	228.000,00	244.800,00	264.000,00	282.000,00	300.750,00	328.500,00	373.350,00	407.250,00	471.000,00	476.100,00
(-) Gestão e Auditoria	11.800,00	30.250,00	34.125,00	38.000,00	40.800,00	44.000,00	47.000,00	50.125,00	54.750,00	62.225,00	67.875,00	78.500,00	79.350,00
(-)Despesas administrativas	106.200,00	272.250,00	307.125,00	342.000,00	367.200,00	396.000,00	423.000,00	451.125,00	492.750,00	560.025,00	610.875,00	706.500,00	714.150,00
(-)Despesas com vendas	94.400,00	242.000,00	273.000,00	304.000,00	326.400,00	352.000,00	376.000,00	401.000,00	438.000,00	497.800,00	543.000,00	628.000,00	634.800,00
(-) Outras Despesas	5.900,00	15.125,00	17.062,50	19.000,00	20.400,00	22.000,00	23.500,00	25.062,50	27.375,00	31.112,50	33.937,50	39.250,00	39.675,00
(-)Despesas financeiras	17.700,00	45.375,00	51.187,50	57.000,00	61.200,00	66.000,00	70.500,00	75.187,50	82.125,00	93.337,50	101.812,50	117.750,00	119.025,00
(-) Administrador Judicial + Desp. Recup.	15.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Resultado Líquido antes IRPJ e CSLL	207.566,40	655.487,41	760.112,41	864.737,41	940.337,41	1.026.737,41	1.107.737,41	1.192.112,41	1.316.987,41	1.518.812,41	1.671.362,41	1.958.237,41	2.011.187,41
(-) IRPJ	41.891,60	139.871,85	166.028,10	192.184,35	211.084,35	232.684,35	252.934,35	274.028,10	305.246,85	355.703,10	393.840,60	465.559,35	478.796,85
(-) CSLL	18.680,98	58.993,87	68.410,12	77.826,37	84.630,37	92.406,37	99.696,37	107.290,12	118.528,87	136.693,12	150.422,62	176.241,37	181.006,87
Resultado líquido	146.993,82	456.621,69	525.674,19	594.726,69	644.622,69	701.646,69	755.106,69	810.794,19	893.211,69	1.026.416,19	1.127.099,19	1.316.436,69	1.351.383,69
(-)PARCELAMENTOS FISCAIS	79.349,24	238.047,72	238.047,72	238.047,72	238.047,72	158.698,48	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GERAÇÃO LÍQUIDA DE CAIXA (1)	67.644,58	218.573,97	287.626,47	356.678,97	406.574,97	542.948,21	755.106,69	810.794,19	893.211,69	1.026.416,19	1.127.099,19	1.316.436,69	1.351.383,69
SALDO INICIAL + INGRESSOS EXTRAS	100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)PAGAMENTO DO PLANO	9.838,41	150.812,88	259.580,13	302.843,49	346.106,84	432.633,55	648.950,33	648.950,33	648.950,33	648.950,33	648.950,33	648.950,33	54.079,19
GERAÇÃO LÍQUIDA DE CAIXA (2)	157.806,17	67.761,09	28.046,34	53.835,48	60.468,13	110.314,66	106.156,36	161.843,86	244.261,36	377.465,86	478.148,86	667.486,36	1.243.225,30
(-)PAGAMENTO ADICIONAL DO PLANO	0,00	0,00	157.897,09	67.001,56	57.785,31	59.663,28	95.119,24	102.845,22	144.144,27	214.226,23	328.493,97	433.252,39	597.216,17
GERAÇÃO LÍQUIDA DE CAIXA ACUMULADA	157.806,17	225.567,27	95.716,52	82.550,44	85.233,26	135.884,63	146.921,75	205.920,38	306.037,47	469.277,10	618.931,99	853.165,96	1.499.175,09
PAGTO TOTAL DO PLANO POR PERÍODO	9.838,41	150.812,88	417.477,22	369.845,05	403.892,15	492.296,84	744.069,58	751.795,56	793.094,60	863.176,56	977.444,30	1.082.202,72	651.295,36
PAGTO ACUMULADO DO PLANO	9.838,41	160.651,29	578.128,51	947.973,56	1.351.865,71	1.844.162,55	2.588.232,12	3.340.027,68	4.133.122,28	4.996.298,84	5.973.743,15	7.055.945,87	7.707.241,24
SALDO A PAGAR (ORIGINAL DESAGIADO)	-7.289.266,53	-7.138.453,66	-6.720.976,44	-6.351.131,39	-5.947.239,23	-5.454.942,40	-4.710.872,82	-3.959.077,27	-3.165.982,66	-2.302.806,10	-1.325.361,80	-243.159,07	0,00
%resultado líquido s/ lucro bruto	23,50%	28,48%	29,06%	29,53%	29,81%	30,09%	30,31%	30,52%	30,78%	31,12%	31,33%	31,64%	32,13%
%resultado líquido s/ faturamento	6,23%	7,55%	7,70%	7,83%	7,90%	7,97%	8,03%	8,09%	8,16%	8,25%	8,30%	8,38%	8,52%
%resultado líquido s/receita líquida	7,20%	8,73%	8,90%	9,05%	9,13%	9,22%	9,29%	9,35%	9,43%	9,53%	9,60%	9,69%	9,84%
RELAÇÃO PAGTO PLANO X RESULT. LÍQUIDO	6,69%	33,03%	79,42%	62,19%	62,66%	70,16%	98,54%	92,72%	88,79%	84,10%	86,72%	82,21%	48,19%

7.6. Conclusão das Projeções

A análise das projeções resultantes da reestruturação operacional e financeira demonstra ser viável a recuperação financeira e o pagamento da dívida sob as condições previstas no Plano.

O esforço a ser despendido por todas as partes envolvidas será muito grande e exigirá forte empenho e persistência da Administração para que a execução do Plano seja bem sucedida.

A administração da Empresa está engajada no esforço de promover a reestruturação operacional, contratação de profissional habilitado a coordenar tal reestruturação, e já deu início ao processo de modificação visando redução de custos operacionais conforme exposto neste, buscando, desta forma, adequar-se ao novo patamar de receitas, custos e despesas.

No que tange à Reestruturação Financeira mencionada, a Administração da **SULPEL** solicitou à JUEMANN & ASSOCIADOS – AUDITORES E CONSULTORES, para demonstrar aos credores a necessidade de sua adesão a este plano, para que seja bem sucedido e dê condições de manter a continuidade das operações da Empresa.

8. Proposta aos Credores

Como já exposto, o total de endividamento da empresa é praticamente igual ao faturamento bruto alcançado em 2011, sendo que a manutenção da evolução deste endividamento a taxas ora praticadas e consideradas as restrições de crédito às quais a **SULPEL** está sendo submetida, que resultaram em uma drástica redução de seu faturamento (hoje cerca de 1/3 do igual período do ano anterior), levaria a dívida da empresa para níveis de total incapacidade de honra, expondo credores e empresário ao risco de falência.

Tal constatação levou à necessidade de buscar uma adequação do passivo da Empresa, seja do ponto de vista de valor, prazo de amortização, ou de custo, não para eliminar, mas para minimizar o risco extremo que se apresentava. A afirmação de que não se trata de solução para eliminar, mas sim minimizar, está baseada no fato de que há limitações de ambas as partes envolvidas neste processo (credor e devedor), sobre a adesão e/ou contribuição individual de cada um para o saneamento da Empresa.

A proposta que segue contempla extremo esforço do empresário e da Administração da **SULPEL** no sentido de promover a ampla reestruturação operacional, para aumentar a geração de caixa. Para um incremento mais significativo da atividade operacional, impor-se-á à empresa a necessidade de buscar novos recursos ao longo da execução do Plano.

Aos credores, o que se solicita é a redução do valor da Dívida, o alongamento do prazo de recebimento de seus créditos e a aplicação de uma taxa de juros, que, neste momento, é inferior àquela praticada no mercado, mas que está condizente com a taxa de financiamento de longo prazo utilizada pelo BNDES, bem como com a tendência de convergência entre a taxa de juros doméstica e aquela praticada no exterior.

A proposta está segmentada por classes de Credores, conforme classificação estabelecida pela Lei 11.101. É importante destacar que quando da realização deste Plano, ainda não havia sido publicada a lista de credores e suas respectivas classes pelo Administrador Judicial. A classificação que norteou esta proposta é um exercício particular da **SULPEL** em conjunto com a Juenemann & Associados – Auditores e Consultores, com base em informações fornecidas pela Empresa, conforme citado no item 5 - Composição da Dívida, e não significa qualquer compromisso com a definição de classes.

8.1. Perfil de Pagamento

8.1.1. Credores Quirografários até R\$ 20.000,00

Aos Credores Quirografários com créditos de até R\$ 20.000,00, a Empresa propõe o pagamento de acordo com o esquema sumarizado abaixo, visto tais critérios já terem sido indicados anteriormente.

Deságio	Carência	Parcelas	Juros/Corr. Monetária
40%	3 meses	9	Não incidem

8.1.2. Credores Quirografários acima de R\$ 20.000,00

Aos Credores Quirografários com créditos acima de R\$ 20.000,00, a Empresa propõe o pagamento de acordo com o esquema sumarizado abaixo, visto tais critérios já terem sido indicados anteriormente.

Deságio	Carência	Parcelas	Juros/Corr. Monetária
50%	12 meses	126	Juros de 2,5% a.a. + TR

As parcelas mensais obedecerão, quanto a seus valores, a uma distribuição percentual correspondente ao valor integral devido depois de computado o deságio, como segue:

- Parcelas de 1 a 4: 0,25% da dívida;
- Parcelas de 5 a 16: 0,30% da dívida;
- Parcelas de 17 a 28: 0,35% da dívida;
- Parcelas de 29 a 40: 0,40% da dívida;
- Parcelas de 41 a 52: 0,50% da dívida;
- Parcelas de 53 até a quitação: 0,70% da dívida.

Os valores devidos a título de juros e correção monetária, considerada a proposição feita quanto à sua remuneração, serão pagos após a quitação integral da dívida depois de computado o deságio, devendo ser apurados considerando cada pagamento efetuado durante o Plano de Recuperação, em 12 (doze) parcelas mensais, iguais e consecutivas.

Quando houver a quitação da dívida original, computada o deságio, cessará a apuração de dos juros e correção monetária, sendo que no primeiro mês subsequente ao da quitação do valor original iniciar-se-á o pagamento das parcelas de liquidação de juros e correção monetária.

8.1.3. Bancos e Outras Instituições Financeiras

Aos bancos e demais instituições financeiras, a Empresa propõe o pagamento de acordo com o esquema sumarizado abaixo, visto tais critérios já terem sido indicados anteriormente.

Deságio	Carência	Parcelas	Juros/Corr. Monetária
60%	12 meses	126	Juros de 2,5% a.a. + TR

As parcelas mensais obedecerão, quanto a seus valores, a uma distribuição percentual correspondente ao valor integral devido depois de computado o deságio, como segue:

- Parcelas de 1 a 4: 0,25% da dívida;
- Parcelas de 5 a 16: 0,30% da dívida;
- Parcelas de 17 a 28: 0,35% da dívida;
- Parcelas de 29 a 40: 0,40% da dívida;
- Parcelas de 41 a 52: 0,50% da dívida;
- Parcelas de 53 até a quitação: 0,70% da dívida.

Os valores devidos a título de juros e correção monetária, considerada a proposição feita quanto à sua remuneração, serão pagos após a quitação integral da dívida depois de computado o deságio, devendo ser apurados considerando cada pagamento efetuado durante o Plano de Recuperação, em 12 (doze) parcelas mensais, iguais e consecutivas.

Quando houver a quitação da dívida original, computada o deságio, cessará a apuração de dos juros e correção monetária, sendo que no primeiro mês subsequente ao da quitação do valor original iniciar-se-á o pagamento das parcelas de liquidação de juros e correção monetária.

8.2. Credores Trabalhistas

A empresa tem mantido o pagamento de salários em dia. Não está consignada classe de credores trabalhistas em decorrência do pagamento em dia que vem se perfectibilizando até o momento.

No âmbito da adequação de custos e despesas que vem ocorrendo desde o final do ano passado, a empresa reduziu seu quadro de funcionários de 23 (vinte e três) para 6 (seis), prevendo, ainda, sua redução para entre 3 (três) e 4 (quatro).

Esta redução adicional a ser processada poderá resultar na geração de credores trabalhistas, os quais, segundo as projeções, podem gerar um compromisso financeiro entre R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) e R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais), em decorrência do tempo de serviço dos colaboradores.

A empresa possui, no momento, duas ações trabalhistas, as quais estão em andamento, sendo estimado em caso de condenação, um acréscimo de saídas de caixa que não deva superar R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), as quais, visto sua incerteza, não foram consideradas nas presentes projeções.

Entendendo a direção da empresa que aos trabalhadores deva ser pedida contribuição mínima, propõe que os pagamentos decorrentes destes futuros desligamentos ocorram, sempre que possível, em parcela única, e quando não, no máximo, em até 4 (quatro) parcelas. Propõe, ainda, que eventuais ocorrências desta ordem sejam consideradas como adiantamentos aos valores a serem liquidados, e que serão automaticamente compensados a partir da aprovação da AGC e homologação judicial do Plano de Recuperação.

8.3. Readequação do Valor da Dívida

A disponibilidade de caixa para amortização pode vir a ser afetada positivamente ao longo da execução do Plano no caso do desempenho ser superior àquele previsto. A **SULPEL** oferece a todos os credores a possibilidade de redução do desconto concedido (conforme solicitado no item que trata da Adequação do Valor Dívida), no caso disto vir a ocorrer.

A partir do exercício de 2013, repetindo-se anualmente durante o período deste Plano, a geração líquida de caixa acumulada até o final do exercício terá destinação de 70% de seu saldo para amortização da dívida a todos os credores que ainda estiverem submetidos ao Plano de Recuperação no momento da apuração, independente da classe a que pertençam, na proporção de seus créditos. O saldo restante será destinado à manutenção das operações da

empresa no ano, sendo que, pelas características propostas, visto haver a acumulação desde o início do Plano, não haverá qualquer prejuízo aos credores.

Esta parcela complementar, derivada da destinação parcial da geração líquida de caixa aos credores, deverá ser paga até o final do mês de março do ano seguinte ao de acumulação.

Como exposto, a apuração dos valores será realizada ao final de cada ano civil, ocorrendo a primeira apuração no ano de 2013, considerando-se geração líquida de caixa ao resultado obtida da diferença entre todos os ingressos de caixa efetivados e todas as saídas de caixa efetivadas. Estarão consideradas dentre as saídas de cada período, inclusive, todos os pagamentos decorrentes do presente Plano.

O acompanhamento, e validação, da apuração dos valores ficarão a cargo do auditor independente Paulo Rogério Martinez Nunes, contador CRC/RS 052.469/O-2, o qual acompanhará mensalmente a execução do presente Plano. Caso o Comitê de credores venha a ser instalado, este poderá acompanhar o controle da destinação dos recursos.

8.4. Novação das Dívidas dos Coobrigados

A aprovação do Plano acarretará, por força do disposto no art. 59 da Lei nº 11.101/05, a novação das dívidas sujeitas à Recuperação.

8.5. Disposição dos Cotistas

Os cotistas atuais, como prova de seu empenho na preservação da Empresa, dos empregos gerados e dos interesses de todos os terceiros envolvidos, manifestam sua intenção em identificar investidores financeiros ou estratégicos, que possam vir a viabilizar e / ou agilizar a execução do Plano de Recuperação.

9. Conclusão

Este Plano envolve projeções financeiras com todos os riscos que as projeções carregam. São diversas premissas, muitas variáveis e combinações das mais variadas. Entretanto, pode-se dizer que se trata de um planejamento estratégico que tem como objetivo fundamental a recuperação da **SULPEL** em grau suficiente para a liquidação da sua dívida atual, considerada a solicitação de deságio apresentada, e a quitação dos juros e da correção proposta.

Caso todas as partes envolvidas acreditem ser possível executar este Plano, que o transformem em um plano de metas a serem perseguidas; que sirva como uma ferramenta de gestão para a administração da Empresa e como uma ferramenta de controle para os seus credores.

Se as metas estabelecidas estiverem em linha com as premissas do Plano e se forem atingidas ou superadas, a Empresa terá se recuperado e os credores terão recebido seus créditos.

Porto Alegre, 31 de julho de 2012.

Sulpel Distribuidora de Papéis Ltda. - Em Recuperação Judicial

Luiz Claudio Gonçalves Figueira

José Luiz Matheus Figueira Junior

NOTA DE ESCLARECIMENTO

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela JUEMANN & ASSOCIADOS – AUDITORES E CONSULTORES nesta fase do processo de recuperação judicial, ou seja, na elaboração do presente Plano de Recuperação, deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela **SULPEL**. As informações e premissas da **SULPEL** alimentaram a modelagem de projeções da Juenemann & Associados – Auditores e Consultores, indicando o potencial de geração de caixa da **SULPEL** e, conseqüentemente, sua capacidade de amortização da dívida.

Deve-se frisar que o estudo de viabilidade econômico-financeira, o qual fundamentou a análise dos resultados previstos para a **SULPEL**, contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação. As projeções para o período da RECUPERAÇÃO JUDICIAL foram realizadas a partir de informações históricas da Empresa, e das expectativas da Administração em relação ao comportamento do mercado, preços, estrutura de custos e valores de dívidas, sendo que tais dados não foram auditados pela Juenemann & Associados – Auditores e Consultores. Assim, mudanças imprevistas na conjuntura econômica nacional e externa, bem como no comportamento das proposições consideradas, repercutirão nos resultados apresentados neste trabalho, sendo que JUEMANN & ASSOCIADOS – AUDITORES E CONSULTORES não assume qualquer responsabilidade pela efetiva realização das premissas adotadas na confecção do Plano Financeiro, bem como dos resultados previstos no mesmo.

Juenemann & Associados – Auditores e Consultores – CRC/RS 1.979

Paulo Rogério Martinez Nunes – Sócio Responsável Técnico – CRC/RS 052.469/O-2